

## Louvain School of Management

# Le financement de l'entrepreneur culturel

Mémoire recherche réalisé par  
**Jeremy Henon**

en vue de l'obtention du titre de  
**Master 120 crédits en sciences de gestion, à finalité spécialisée**

Promoteurs  
**Roxane De Hoe**  
**Franck Janssen**

Année académique 2017-2018



*Je voudrais tout d'abord remercier ma promotrice Madame Roxanne De Hoe pour sa grande disponibilité et pour l'ensemble de ses précieux conseils fournis durant la préparation et la rédaction de mon mémoire, ainsi que Monsieur Franck Janssen d'avoir accepté d'être mon copromoteur.*

*Ensuite, je tiens à remercier également l'ensemble des répondants interviewés pour le temps qu'ils m'ont consacré.*

*Enfin, je remercie mes parents et mes amis pour m'avoir soutenu tout le long de ces années académiques.*

## Table des matières

<b>Introduction .....</b>	<b>6</b>
<b>Première partie : Théorique .....</b>	<b>8</b>
<b>Chapitre 1 : Définition de l’entrepreneuriat culturel .....</b>	<b>8</b>
<b>Chapitre 2 : Le financement de l’Industrie Culturelle et Créative en Belgique .....</b>	<b>11</b>
2.1. La taille.....	11
2.2. Les particularités de l’industrie.....	12
2.3. Relation avec le monde financier .....	13
<b>Chapitre 3 : Les moyens de financement traditionnels.....</b>	<b>16</b>
3.1. « FFF ».....	17
3.2. Microcrédit .....	19
3.3. Le Mécénat .....	20
3.4. Business Angel .....	22
3.5. Fonds d’Investissements Publics .....	24
3.6. Banque.....	26
3.7. Venture Capital.....	27
3.8. Subvention.....	29
Conclusion .....	31
<b>Chapitre 4 : Les nouveaux moyens de financement .....</b>	<b>32</b>
4.1. Le Crowdfunding.....	32
4.2. Tax Shelter .....	41
4.3. Alliance Tax Shelter et Crowdfunding.....	51
Conclusion .....	52
<b>Deuxième partie : Pratique.....</b>	<b>53</b>
<b>Chapitre 1 : Introduction .....</b>	<b>53</b>
<b>Chapitre 2 : Méthodologie.....</b>	<b>54</b>
<b>Chapitre 3 : Présentation des résultats .....</b>	<b>55</b>
3.1. Théâtre .....	56
3.2. Jeux vidéo .....	61
3.3. Cinéma.....	65
<b>Conclusion .....</b>	<b>72</b>
<b>Troisième partie : Conclusions, opinions et limites .....</b>	<b>76</b>
<b>Bibliographie : .....</b>	<b>79</b>
<b>Annexe : .....</b>	<b>86</b>
<b>Annexe 1 : les différents systèmes de classification des industries culturelles et créatives : .....</b>	<b>86</b>
<b>Annexe 2 : Résultats des avantages du microcrédit dans l’ICC :.....</b>	<b>87</b>
<b>Annexe 3 : Tableau des plateformes actives dans l’ICC : .....</b>	<b>87</b>
<b>Annexe 4 : Tableaux récapitulatifs du financement par Tax Shelter : .....</b>	<b>90</b>
<b>Annexe 5 : interview 1 théâtre Jardin Passion .....</b>	<b>91</b>
<b>Annexe 6 : interview 2 théâtre des Zygomars .....</b>	<b>93</b>
<b>Annexe 7 : interview 3 théâtre Des 4 mains.....</b>	<b>95</b>
<b>Annexe 8 : interview 4 théâtre du Trocadéro.....</b>	<b>97</b>
<b>Annexe 9 : interview 5 La Halte .....</b>	<b>99</b>
<b>Annexe 10 : interview 6 théâtre Jean Vilar .....</b>	<b>100</b>
<b>Annexe 11 : interview 7 théâtre de la Cave.....</b>	<b>103</b>
<b>Annexe 12 : interview 8 théâtre Des rues .....</b>	<b>106</b>
<b>Annexe 13 : interview 9 théâtre Talia .....</b>	<b>109</b>
<b>Annexe 14 : interview 10 théâtre Du copion.....</b>	<b>111</b>

<b>Annexe 15 : interview 11 théâtre Poche .....</b>	<b>113</b>
<b>Annexe 16 : interview 12 théâtre de La toison d'or.....</b>	<b>118</b>
<b>Annexe 17 : interview 13 Les baladins du miroir.....</b>	<b>123</b>
<b>Annexe 18 : interview 14 La monnaie.....</b>	<b>126</b>
<b>Annexe 19 : interview 14 EWT theater Deurne .....</b>	<b>127</b>
<b>Annexe 20 : interview 15 froe froeTheater .....</b>	<b>128</b>
<b>Annexe 21 : interview 16 Not a company .....</b>	<b>129</b>
<b>Annexe 22 : interview 17 Drag on slide.....</b>	<b>131</b>
<b>Annexe 23 : interview 18 Fishing Cactus et Walga.....</b>	<b>132</b>
<b>Annexe 24 : interview 19 Cybernetic Walrus .....</b>	<b>139</b>
<b>Annexe 25 : interview 20 La Trap Production.....</b>	<b>144</b>
<b>Annexe 26 : interview 21 Halo la lune.....</b>	<b>146</b>
<b>Annexe 27 : interview 22 Anga .....</b>	<b>147</b>
<b>Annexe 28 : interview 23 Eklektik production.....</b>	<b>151</b>
<b>Annexe 29 : interview 24 Mad Cat Studio .....</b>	<b>154</b>
<b>Annexe 30 : interview 25 Ambiance .....</b>	<b>160</b>
<b>Annexe 31 : interview 26 Nwaves.....</b>	<b>169</b>
<b>Annexe 32 : interview 27 Anacod. ....</b>	<b>175</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>179</b>

## Introduction

Entre les diminutions budgétaires et les demandes croissantes d'aides de la part des artistes, Joëlle Milquet, Ministre de l'éducation et de la culture en titre en 2014, a lancé le programme « Bouger Les Lignes » afin de rapprocher la politique culturelle en Wallonie et à Bruxelles des besoins et des demandes du terrain. De 2014 à 2016, ce programme avait pour but de faire débattre les acteurs autour de six différents thèmes appelés coupoles. Voulant faire un mémoire sur le financement de l'entrepreneuriat culturel, nous avons assisté à plusieurs séances de la coupole « entrepreneuriat culturel ». L'un des débats était centré sur le financement de l'entrepreneuriat culturel. Il a eu pour principales conclusions et recommandations pour la Ministre de la culture, les points suivants (Bouger les lignes, 2017) :

- « Identifier, quantifier et analyser les sources de financement de la culture en Fédération Wallonie-Bruxelles et hors de celle-ci, dans les pays européens »
- Améliorer la coordination des sources de financement public.
- « Informer le secteur privé sur les modèles de gestion et les marchés de la culture et de la créativité. »
- Par rapport aux incitants et aux mécanismes, le gouvernement devrait « définir un cadre fiscal et législatif pour le mécénat » et élargir des fonds de garantie afin d'accéder à des prêts bancaires mais aussi intégrer le système Tax Shelter à d'autres disciplines artistiques de l'Industrie Culturelle et Créative.
- Et enfin « analyser et structurer des mécanismes participatifs comme le Crowdfunding. »

Outre ces demandes formalisées, certains points animaient plus le débat. Premièrement, les travailleurs évoluant dans cette industrie ne connaissent pas l'ensemble des opportunités financières pour leurs activités respectives. Deuxièmement, ils attendent beaucoup des sources de financement alternatives comme le Tax Shelter et le Crowdfunding. Beaucoup d'acteurs souhaitent pouvoir obtenir les mêmes opportunités que l'industrie du cinéma avec le Tax Shelter ou encore se financer plus facilement avec le Crowdfunding.

Partant de ce constat et du fait que le système de Tax Shelter et de Crowdfunding se retrouvent dans les recommandations de trois couples sur six, respectivement l'entrepreneuriat culturel, l'artiste au centre et le plan culturel numérique, Il nous semblait intéressant de voir si la demande d'accès à ces deux nouvelles sources de financement était fondée. Il apparaissait aussi intéressant de mener une étude pour dégager les opportunités financières qu'elles offrent. Ainsi, il nous semble pertinent d'écrire ce mémoire en répondant à la problématique suivante :

*Les nouveaux moyens de financement (Tax Shelter et Crowdfunding) permettent-ils de manière plus aisée, le lancement de nouveaux projets pour les entrepreneurs culturels en Belgique ?*

Du point de vue de la méthodologie, nous allons commencer par une partie théorique divisée en 4 chapitres, suivie d'une partie pratique afin de valider ou d'infirmer notre partie théorique. Et finalement, nous terminerons par une partie consacrée à nos conclusions, à notre opinion et aux limites de ce travail.

Pour la partie théorique, le premier chapitre devrait nous permettre de mieux appréhender les acteurs étudiés en définissant l'entrepreneur culturel et son environnement. Par la suite, dans le chapitre 2, nous allons analyser les caractéristiques et les particularités de l'industrie dans laquelle l'entrepreneur culturel évolue tant d'un point de vue général que financier. Le chapitre 3 abordera les principales sources de financement dites traditionnelles pour le secteur tout en soulignant les principales défaillances par rapport à la population étudiée. Enfin, dans le chapitre 4, nous allons expliciter les caractéristiques du Crowdfunding et du Tax Shelter et essayer de dégager les raisons pour lesquelles ils permettraient plus aisément le lancement de projets culturels.

La deuxième partie du mémoire sera une partie pratique dans laquelle nous allons confronter nos connaissances théoriques avec la réalité du terrain. Plusieurs interviews ont été menées avec de nombreux acteurs de l'industrie.

Une dernière partie sera consacrée aux limites de l'étude et permettra de répondre de manière explicite à la problématique posée.

## Première partie : Théorique

### Chapitre 1 : Définition de l'entrepreneuriat culturel

Le terme « entrepreneur culturel » est souvent utilisé par des artistes ou certains chefs d'entreprise travaillant dans le secteur culturel, sans vraiment connaître sa signification. Nous l'avons constaté lors des différents débats de la coupole où les acteurs étaient incapables d'en décrire les caractéristiques et donc de donner une définition précise du terme. Il semble donc important d'essayer de trouver une définition pertinente de ce type d'entrepreneur.

Quand on effectue des recherches sur l'entrepreneur culturel, on remarque très vite que celui-ci évolue dans l'Industrie Culturelle et Créative (ICC) et que cette industrie reste assez mal définie. Un rapport écrit par l'Unesco, en 2013, décrit six définitions différentes de cette industrie.<sup>1</sup> Il semblerait que les définitions fleurissent au fur et à mesure que l'industrie englobe de nouvelles activités.

Pour ce mémoire, la définition, qui nous semble, la plus pertinente et parlante est le modèle « en cercle concentrique » et ce, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, il fait une distinction entre la culture et la créativité. La culture étant le noyau central du modèle et la créativité étant une expansion de celui-ci. Ce qui semble correct puisque la créativité se base sur la culture pour faire émerger de nouvelles idées et créer de la valeur. D'autre part, on tient compte des industries élargies ou associées, ce qui intègre le concept d'évolution permanente qui caractérise cette industrie. Selon l'Unesco (2016), cette évolution est impulsée par l'imagination sans limite de la culture et les innovations technologiques qui permettent la création de nouvelles activités et l'intégration de celles-ci dans l'ICC depuis plusieurs années. Ce qui nous donne un modèle composé de quatre sous-ensembles accueillants chacun plusieurs activités.

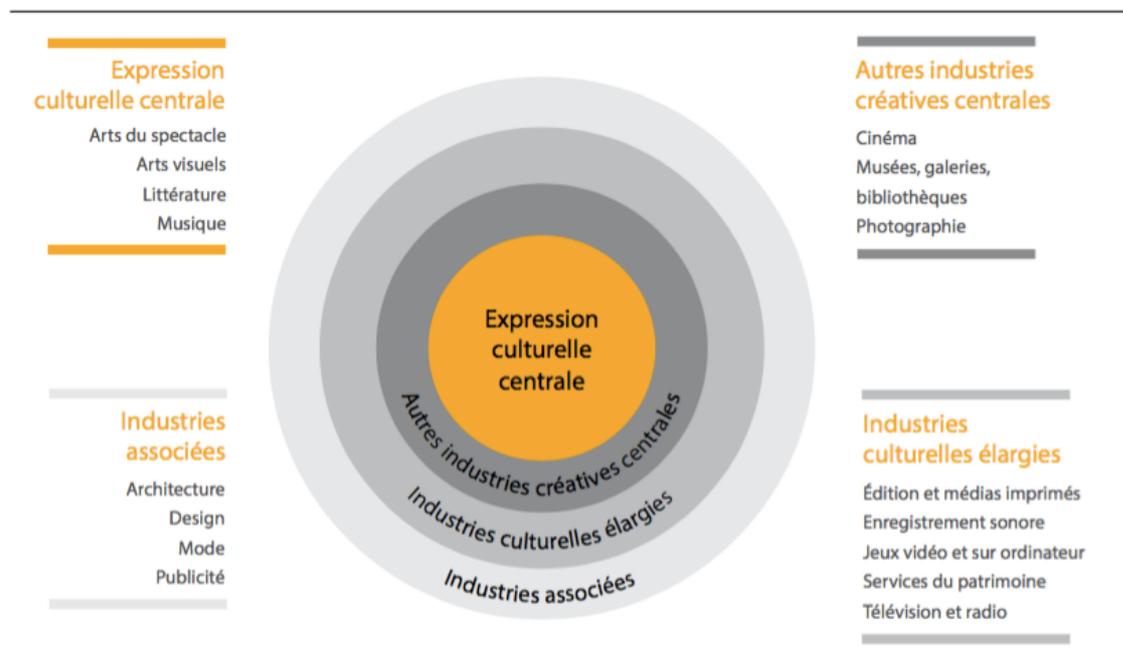
Le premier étant « l'expression culturelle centrale » composé du noyau dur des activités culturelles comme les arts du spectacle, les arts visuels, la littérature et la musique. Le deuxième cercle intègre toutes les premières formes d'activités de la créativité comme le cinéma, les musées, les bibliothèques et la photographie. Ensuite, il y a le cercle nommé

---

<sup>1</sup> Annexe 1

« industries culturelles élargies » incorporant tant des activités comme l'édition et les médias imprimés que les jeux vidéo ou encore la télévision et la radio. Pour finir, le dernier cercle rajoute à l'Industrie Culturelle et Créative, les activités comme l'architecture, le design, la mode et la publicité.

**Graphique 1.2 La modélisation des industries culturelles et créatives : modèle en cercles concentriques (avec des modifications terminologiques)<sup>6</sup>**



Source : article UNESCO (2013)

Maintenant que l'on connaît l'environnement dans lequel l'entrepreneur culturel évolue, nous allons définir ce terme et décrire ce qui le différencie de son prédécesseur : l'artiste. Tout d'abord, selon les auteurs Chirita, Poisson-de-Haro, Cisneros-Martinez et Fillion (2009) « les artistes seraient concernés principalement par la production culturelle tandis que les entrepreneurs culturels seraient plus susceptibles d'étendre leurs activités le long de la chaîne de valeur culturelle dans la distribution ... Les entrepreneurs culturels ne se contentent pas de générer du contenu artistique, ils veulent aussi s'impliquer dans le processus de commercialisation et d'exploitation du contenu qu'ils créent ». En mettant en relation cet extrait et les propos de Sagot-Duvaurox (2008), nous comprenons qu'en commercialisant et reproduisant des œuvres, l'entrepreneur culturel a un rapport plus profond avec l'économie que l'artiste. Tandis que ce dernier, quant à lui, produit une œuvre en petite quantité sans

une volonté de reproduction ou de commercialisation, mais surtout pour le plaisir de l'art.

Toutes les informations que nous venons de présenter semblent assez pertinentes et complètes pour pouvoir proposer une définition. Malgré tout, Il nous semble aussi important de mentionner que les deux auteurs, Verstraete et Fayolle (2004), décrivent que toute définition de cet entrepreneur spécifique doit contenir les termes suivants : création d'une organisation, exploitation d'une opportunité d'affaires, création de valeurs et innovation. Tous ces mots clés n'ont pas été exprimés explicitement dans notre raisonnement mais leurs idées ont été mentionnées. De ce fait, nous proposons la définition suivante : Un entrepreneur culturel est un individu évoluant dans l'Industrie Culturelle et Créative et qui, en se basant sur ses savoir-faire culturels, crée de la valeur, celle-ci est renforcée par les opportunités d'affaires et d'innovations offertes par la structure d'une organisation. Soulignons que cette définition peut aussi bien renvoyer à un entrepreneur créant sa société qu'à de l'intra-entrepreneuriat où l'on innove au sein même d'une entreprise existante.

## Chapitre 2 : Le financement de l'Industrie Culturelle et Créative en Belgique

Dans ce chapitre, nous allons essayer de comprendre les caractéristiques de cette industrie et de percevoir la relation qu'elle entretient avec le monde financier. Mais pour cela, il nous semble important de préalablement quantifier la taille de cette industrie pour en comprendre l'importance.

### 2.1. La taille

L'institut Wallon de l'Évaluation de la Prospective et de la Statistique a mandaté la filière de gestion culturelle de l'Université Libre de Bruxelles afin de réaliser pour la première fois une étude portant sur l'étude du poids de l'industrie en Wallonie et à Bruxelles par rapport à la Belgique, de 2008-2012. Cette étude, publiée en 2014, est la première à donner une définition et une nomenclature statistique de l'ICC belge (Lazzaro & Lowies, 2014). Soulignons que toutes les activités de l'industrie ne sont pas reprises, comme par exemple les jeux vidéo.

En terme d'emploi, en 2012, le secteur comptait environ 258 000 emplois, ce qui représente 5,4% du total de l'emploi belge. Ce chiffre se compose de 185 000 employés et de 73 000 indépendants. Il existe aussi 22 000 employeurs dans l'industrie ce qui représente environ 8% du total des employeurs belges. Cependant, le secteur compte un grand nombre de très petites entreprises avec 77,8 % contre 17,2% pour les petites entreprises et 4,1% pour les moyennes entreprises.

Ce taux d'emploi permet à l'ICC de dégager un chiffre d'affaire de 48 milliards d'euros, soit 4,8% du chiffre d'affaire total en 2012. Entre la période 2008 et 2012, l'évolution du chiffre d'affaire n'était que de 0,5%, ce qui est moins élevée que pour l'ensemble de l'économie belge.

En terme d'activités, celles qui engendrent le plus d'emploi sont les livres et la presse avec 15% de l'emploi total, qui totalise un chiffre d'affaire correspondant à 17,8% du total, suivi de la publicité avec 15%, ce qui permet de générer un chiffre d'affaire autour de 13,8% et finalement la mode avec 14% d'emploi et, pour l'année 2012, un chiffre d'affaire correspondant à 12,4% du chiffre d'affaire total belge.

## 2.2. Les particularités de l'industrie

Comme observé après la crise financière de 2008, la culture est souvent le premier domaine touché par les restrictions budgétaires de l'État. Selon Triodos (2017), les subventions sont de plus en plus difficiles d'accès, ce qui s'explique par des exigences accrues et un appauvrissement des disponibilités. Cependant, porté par le développement d'internet et des nouvelles technologies, le secteur a pu se réinventer et innover. Comme décrit par le cabinet de conseil Kurt Salmon (2012), ce bouleversement a créé des opportunités qui ont permis de stimuler le marché, l'innovation, les savoir-faire et d'apporter de la créativité dans l'économie. Depuis quelques années, de nouvelles technologies se sont introduites dans le marché comme les technologies d'animation, la 3D, la réalité augmentée, ... A titre d'exemple, Museomix est une communauté de professionnels et de passionnés qui se retrouvent pendant trois jours, une fois par an, dans plusieurs musées du monde afin de les rendre plus attractifs via l'utilisation des nouvelles technologies. Pour d'autres activités, ces évolutions représentent une menace, comme par exemple, pour la musique. Entre 2005 et 2010, le chiffre d'affaire des sociétés de vente de disque a diminué de 50% comme décrit par KEA European Affairs (2010). L'introduction du digital a changé les habitudes de consommation des amateurs de musique qui dorénavant privilégient le téléchargement légal ou illégal. Ainsi, les acteurs doivent se réinventer et repenser leur business plan pour être en phase avec les nouvelles réalités du marché. Ils doivent intégrer les logiques économiques afin de survivre. L'ICC concilie de plus en plus deux logiques qui semblaient incompatibles « l'art pour l'art » et « vivre de son art », comme par la « Hogeschool voor de Kunsten Utrecht » (HKU) (2010).

Toutefois, certaines caractéristiques et particularités de l'industrie restent vraies malgré les changements de ce paradigme actuel. Nous avons pu relever cinq particularités après l'analyse de cinq documents différents écrits respectivement par la « Hogeschool voor de Kunsten Utrecht » (2010), le cabinet de conseil Kurt Salmon (2012), KEA European Affairs(2010), par la Coupole « entrepreneur culturel » (2017) et par l'auteur Ghellinck (2014):

1. L'ICC s'appuie sur une logique différente de celle uniquement basée sur la rentabilité. Les acteurs sont donc aussi motivés par l'expression artistique, créative ou encore l'accomplissement personnel.

2. Les futurs entrepreneurs culturels maîtrisent leur domaine d'activité mais n'ont souvent pas de base dans les compétences nécessaires à la gestion d'une entreprise comme le marketing, la finance, le commerce, ...
3. La forme de leur rémunération varie aussi et permet moins facilement de donner une valeur. Dans cette industrie, les bénéfices se font par la vente d'œuvres, de services ou encore par des droits d'auteur. La valeur de ceux-ci est souvent source de discussions puisqu'elle dépend de variables liées à des conceptions personnelles comme l'originalité, le talent de l'artiste, la créativité du produit, ...
4. Le marché est souvent volatil puisqu'il suit les modes et les tendances. De plus, les barrières culturelles et linguistiques ne permettent parfois pas une grande diffusion des produits.
5. Le manque de capitaux privés disponibles pour le secteur.

### 2.3. Relation avec le monde financier

Tout d'abord, comme pour toute industrie, la recherche de fonds financiers est primordiale pour développer toute start-up, entreprise ou tout projet, afin de financer le cash-flow nécessaire à l'exploitation, le développement de concepts innovants ou l'investissement dans des ressources humaines nécessaires à la bonne réalisation de l'activité. Ces fonds peuvent venir de l'extérieur ou de l'intérieur de l'entreprise par les ventes de produits ou de services. Il est essentiel de pouvoir capter ces fonds afin de pérenniser son activité et de permettre d'atteindre d'une taille adéquate, comme souligné par KEA European Affairs (2010).

Toujours en se basant sur l'écrit du cabinet de conseil de Kurt Salmon (2012) et l'organisation KEA European Affairs (2010), nous allons expliquer la méfiance des investisseurs pour cette industrie. Il y a d'une part un manque de compréhension du monde économique envers les artistes et d'autre part une méconnaissance des opportunités qu'offre l'Industrie Créative et Culturelle pour les investisseurs externes.

Les entrepreneurs culturels ayant suivi un cursus dans les arts ou dans la créativité n'ont souvent pas reçu de cours de gestion d'entreprise. Ceci implique plusieurs éléments :

1. Ils ne disposent pas des bases suffisantes pour réfléchir à leur activité en terme de stratégie financière, commerciale ou encore marketing, ce qui ne leur permet pas de

voir la réalité du marché et de comprendre leur activité en terme économique.

2. Ce manque de base ne leur permet pas non plus de penser à leur entreprise dans une vision à long terme. Ils ne pensent qu'à financer les projets de manière individuelle et non à essayer de pérenniser leur entreprise dans le temps.
3. Ils ne sont donc pas au courant de l'ensemble des opportunités financières qu'offre le marché.
4. Ils n'ont pas les connaissances suffisantes pour créer un business plan assez robuste qui reflète ce qui crée vraiment de la valeur dans la chaîne de valeur de l'activité.
5. Ce manque de relation et de connaissance du monde économique entraîne aussi une dépendance envers l'Etat et une passivité des acteurs du secteur dans la recherche de fonds.

Cependant, certaines écoles, comme la Cambre, ont compris cette importance et intègrent depuis, des cours de gestion dans leur cursus. Ensuite, après leurs études, les acteurs peuvent encore suivre des formations courtes en gestion auprès de diverses associations comme Prométhéa. La gestion est importante pour l'entrepreneur puisqu'il doit « être capable de se financer, de protéger ses créations, et de convaincre de la valeur ajoutée symbolique de son produit ou service » selon l'agence Kurt Salmon (2012).

D'un point de vue des investisseurs, le stéréotype de non-rentabilité englobe ces activités. Ainsi, les investisseurs ne sont pas à l'affût des opportunités qu'offre le marché. Comme le mentionne Monsieur Konrard (2015), ce manque d'attractivité de l'industrie est renforcé par la non-existence d'associations regroupant un certain type d'activité ce qui ne permet pas de pouvoir communiquer tant aux personnes extérieures qu'intérieures, les besoins, les bonnes pratiques, les nouveautés, ... Cette asymétrie d'information entre les parties est renforcée par le manque d'homogénéité des réalités financières en terme de coûts et de rémunérations entre les activités de cette même industrie.

Un autre point important est que l'investissement dans ce secteur est rendu difficile par le manque de possibilités de donner des garanties aux investisseurs. L'ICC est caractérisé par une utilisation intense de biens intangibles dont la valeur est variable et souvent complexe à

déterminer. Il est donc plus difficile de donner des garanties que dans le secteur de la construction par exemple, où l'on travaille avec des biens tangibles.

Les pouvoirs publics ont un rôle majeur à jouer afin de dynamiser le secteur et de faciliter l'accès aux capitaux. Un écosystème tant régional que local permettant de développer, d'adapter, de promouvoir et d'améliorer les activités de l'ICC, devrait être mis en place. Pour cela, il est primordial de connaître les besoins de ces activités, ce qui a commencé à se faire avec le programme « Bouger les lignes » entre 2014 et 2016 ou avec la mise en place du Tax Shelter.

### Chapitre 3 : Les moyens de financement traditionnels

Dans ce chapitre, nous allons balayer le paysage des formes de financement possibles pour un entrepreneur culturel. Nous ne rentrons pas dans une description de la collecte des ressources propres à chaque activité telles que la vente de droit d'auteurs, de tickets, de produits, ... qui serait plus intéressante d'aborder si nous nous concentrons sur une activité spécifique de l'ICC et non pas sur l'industrie dans son ensemble. Mais avant de rentrer dans le vif du sujet, il est primordial de différencier l'investissement en dette et en capital.

Le financement d'une société ou d'un projet peut se faire sur base de deux logiques différentes : soit par l'investissement en capital, soit sous la forme de dette. Le capital permet de détenir une partie de la propriété d'une entreprise dont la valeur peut augmenter au fur et à mesure que l'entreprise évolue. Ce type d'investissement permet l'apport de gains plus importants pour l'entreprise que l'utilisation de la dette et ne nécessite pas de garanties. Malheureusement, il y a aussi certains points négatifs comme la non-déductibilité fiscale des dividendes versées, l'entrepreneur doit répondre de ses actes devant les actionnaires, l'entrepreneur peut être remplacé, ...

Durant la vie de l'entreprise, celle-ci devra sûrement faire des augmentations de capital ce qui aura pour conséquence de diluer les actionnaires actuels et donc de perdre une partie du contrôle qu'ils ont sur la société. Pour répondre à ce problème, les actionnaires, déjà présents, peuvent conclure une clause d'anti-dilution dans le pacte d'actionnaire afin de maintenir leur position. Notons que quelle que soit la décision prise, il faut laisser un contrôle à l'entrepreneur afin qu'il reste motivé comme expliqué par l'Institut Français des Administrateurs (2011).

En ce qui concerne la dette, selon les auteurs Rogers et Makonnen (2014), Il existe quatre types de dette selon deux modalités, une de temps et une de paiement. Tout d'abord, la dette de court terme qui sert à aider financièrement pour les opérations journalières et ensuite la dette de long terme servant à aider l'entrepreneur à effectuer des investissements à long terme. Par la suite, il y a une distinction selon la modalité de remboursement. Il y a la dette « senior » et puis la dette « subordinated ». La première forme est relativement plus sécurisée,

puisqu'en cas de faillite, c'est la première à être remboursée. Tandis que la seconde passera dans les dernières.

La dette a plusieurs avantages, elle permet à l'entrepreneur de garder le contrôle de son entreprise, de connaître d'avance les périodes de remboursement, de permettre une déductibilité fiscale des intérêts, ...

### 3.1. « FFF »

#### 3.1.1. Principe

D'après une étude du cabinet de conseil de Kurt Salmon (2012), en Belgique, les entreprises évoluant dans l'Industrie Culturelle et Créative sont financées majoritairement par des fonds propres ayant deux origines, l'une, interne, venant des économies propres de l'entrepreneur et l'autre, externe, provenant des « FFF », signifiant « Friends, Family and Fools », il est souvent nommé sous la dénomination « Love money ». Dans leur sondage, 76% des répondants trouvent que cette source de financement est la plus importante pour leur entreprise.

Pour l'IDEA Consult NV (2015), elle joue un rôle primordial dans le financement des entrepreneurs puisque ceux-ci peuvent lever rapidement et facilement jusqu'à 25 000 € grâce à ce type d'investissement. L'Investisseur n'effectue pas de procédure de sélection, il investit pour répondre à une logique affective. Les autres investisseurs externes perçoivent cette source de financement comme un quasi fonds propres venant de l'entrepreneur.

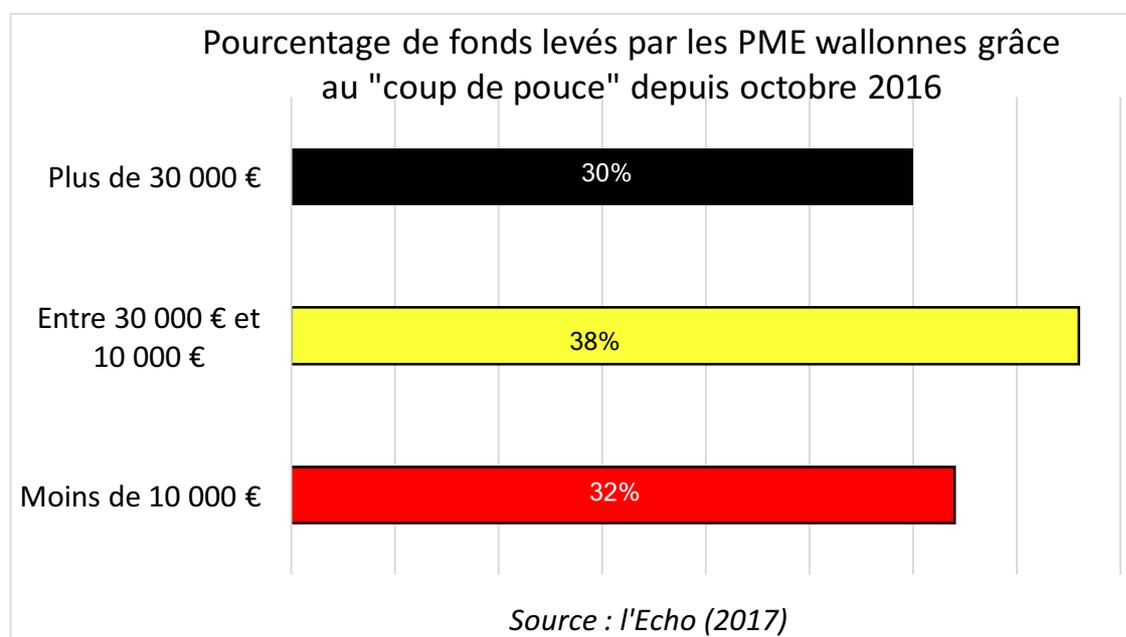
#### 3.1.2. Dans le secteur étudié

Tant la Wallonie que la Flandre ont compris l'importance de cette source de financement dans le développement économique des entreprises belges. C'est pourquoi, elles ont mis en place un mécanisme fiscal allant dans ce sens.

En Flandre, le prêt gagnant-gagnant (Winwinlening), créé en 2006, encourage les « FFF » à investir jusqu'à 50 000 euros dans des PME pour bénéficier d'un avantage fiscal. Tant les PME que les ASBL (assimilables aux PME) peuvent recevoir jusqu'à 200 000 euros grâce à ce mécanisme. Le remboursement doit se faire endéans les huit ans. Notons aussi qu'il y a certaines restrictions en terme d'investisseur, il ne peut pas être un conjoint, un concubin, un

actionnaire, le directeur, un administrateur ou toutes autres fonctions similaires à l'entreprise ou au dirigeant. Ce prêt est éligible pour toute PME ayant un caractère social excluant ainsi une partie des activités de l'ICC.

En octobre 2016, le gouvernement wallon a lancé le prêt « coup de pouce ». Celui-ci a pour but de valoriser l'investissement de personne physique dans les PME de moins de 5 ans. Il existe certaines différences avec son homologue flamand puisque les prêts peuvent se définir sur une durée de 4, 6 ou 8 ans pour un montant majoré à 100 000 euros par entreprise. Selon le journaliste Lefèvre (2017), ce mécanisme a déjà permis de mobiliser plus de 1,3 million d'euros en presque 6 mois d'existence. En général, les prêteurs ont un lien familial avec l'emprunteur.



### 3.1.3. Avantages et inconvénients

Suite à notre analyse, nous pouvons soulever quelques points positifs et négatifs.

Pour les points positifs :

1. Il permet d'avoir une première base financière rapidement et de manière transparente.
2. Ce type d'investissement est valorisé par des mécanismes fiscaux ce qui permet une déductibilité partielle pour les investisseurs.

Pour les points négatifs :

1. Le système mis en place en Flandre et en Wallonie ne permet pas l'investissement dans toutes les activités de L'ICC.

2. Comme expliqué par les journalistes Racquet et Galloy (2016), pour être éligible aux deux incitants fiscaux le prêt doit être subordonné ce qui indique qu'en cas de faillite, les « FFF » seront les derniers remboursés. Notons que dans ce cas précis, les investisseurs recevront une réduction d'impôt de 30% du montant non remboursé.
3. Il ne permet pas de répondre à l'ensemble des besoins de financement de l'entrepreneur.

## 3.2. Microcrédit

### 3.2.1. Principe

D'après l'IDEA Consult NV (2015), les microcrédits « sont des prêts dont le montant du prêt est inférieur à 25 000 € ». Ils permettent des prêts tant aux entreprises qu'aux personnes physiques ne pouvant pas contracter en emprunt au niveau des banques soit parce qu'ils sont interdits bancaires, soit parce que la demande concerne un montant trop faible. Comme l'auteur Maalaoui (2014) le mentionne dans son ouvrage, cette source de financement est un moyen alternatif au système bancaire et une solution durable pour sortir de la pauvreté et donc a un véritable impact social.

### 3.2.2. Dans le secteur étudié

Comme le mentionne IDEA Consult NV (2015) dans son étude, une grande partie des projets culturels demandent un financement de moins de 25 000 €. Ainsi, cette source de financement est très importante pour la population étudiée. Se référant à une étude faite au Pays-bas durant l'année 2014-2015, il semblerait que le rôle du microcrédit n'est pas cantonné à un avantage financier pour l'entrepreneur mais permet, surtout, l'encadrement et la formation de celui-ci. En effet, les institutions de microcrédit mettent en place, en plus du crédit, un système d'accompagnement et de formation pour leurs clients. Ainsi, l'étude nous montre que grâce au microcrédit, les entrepreneurs ont une augmentation du nombre de commandes, une augmentation de leur revenu, une amélioration de leur réseau et de leur compétence managériale, ...<sup>2</sup>

Il existe principalement deux institutions permettant le microcrédit en Belgique : Crédal, en Wallonie et à Bruxelles, et Micro Start, présent sur l'ensemble du territoire. Elles mettent en

---

<sup>2</sup> (Voir annexe 2 pour l'ensemble des résultats de l'étude).

place un ensemble d'activités permettant aux porteurs de projet de lancer, de développer ou tout simplement de pérenniser leurs activités. Elles procurent des crédits compris entre 500 et 10 000 € pour une demande individuelle et de 15 000 € si elle est faite collectivement. Le remboursement se fait sur une durée de deux à cinq ans avec un taux d'intérêt variant entre 5 et 10%. Toutefois, il existe d'autres acteurs permettant l'obtention de microcrédits comme le département CSJM du Gouvernement flamand finançant des projets coûtant moins de 7 500€.

### *3.2.3. Avantages et inconvénients*

Suite à notre analyse, nous pouvons soulever quelques points positifs et négatifs.

Pour les points positifs :

1. Il permet le financement de projets qui ne sont pas soutenus par les banques.
2. Il permet un accompagnement durant toute la durée du prêt.
3. Il ne nécessite pas de garantie.

Pour les points négatifs :

1. Les prêts sont de petits montants avec des taux d'intérêts élevés dû au caractère plus risqué des entreprises de petites tailles.
2. Dans aucune des institutions de microfinance, il n'existe de départements spécialisés dans la culture.

## 3.3. Le Mécénat

### *3.3.1. Principe*

L'auteur Barthelemy (2015) donne une très bonne définition du mécénat dans son ouvrage. Pour lui, le mécénat est « le soutien matériel apporté sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activité présentant un intérêt général, qui se manifeste par l'affectation d'un don, qu'il soit numéraire, en nature ou en compétence ». Ce qui différencie cette pratique du sponsoring est que « le mécénat ne tolère pas l'existence de retombées commerciales quantifiables ». Elle rentre donc dans une logique philanthropie et non commerciale.

Il existe trois types de mécénat : en finance, en nature ou de compétence. Le premier est un apport financier de la part du mécène. Le second est une mise à disposition de bien meuble

ou immeuble, soit par le don ou à titre gratuit. Et le dernier consiste à mettre à disposition son savoir et ce, de manière gratuite ou à prix réduit. Il permet une réelle collaboration entre les deux parties permettant des synergies et un échange de bon procédé.

D'un point de vue fiscal, Il n'y a pas de règle propre au mécénat, ce sont les règles générales d'imposition directe et indirecte qui régissent la pratique. Ainsi, pour le mécène financier, le don pourra être déduit à hauteur de 45% si l'association est agréée par le SPF finance. Pour les autres formes de mécénat, il n'existe pas de déduction sauf exception pour les dons d'œuvre d'art à des musées publics si reconnaissance, préalable, du Ministre des Finances.

### *3.3.2. Dans le secteur étudié*

En Belgique, Prométhéa est le seul acteur promouvant le mécénat d'entreprise dans l'ICC et ce depuis 32 ans. Cette association essaye de connecter les entreprises, les acteurs de la culture, le patrimoine et les pouvoirs publics. Pour se faire, elle permet de former et d'accompagner les acteurs désirant bénéficier du mécénat via des workshops, des speedcoaching, .... Ces formations sont données soit par Prométhéa soit par l'une de ses 88 entreprises membres. Ils fournissent de l'expertise dans différentes disciplines comme le marketing, la communication, le droit, l'audit, la fiscalité, ... Cet échange avec le secteur privé, permet à l'entrepreneur de s'informer de la philosophie de ces entreprises et d'avoir un regard critique sur son activité (Prométhéa, 2015).

Cette association essaye continuellement d'améliorer le mécénat belge puisqu'elle travaille afin de « mieux comprendre les attentes des entreprises tant sur le plan du réseau des entreprises mécènes que sur les nouveaux services à développer » comme expliqué dans le rapport d'activité 2015 de Prométhéa. En collaboration avec Allen & Overy, ils développent une réglementation fiscale spécifique à cette pratique ; ce qui permettrait d'inciter le développement de ce système et donc d'apporter de la valeur ajoutée tant pour les entreprises, que les porteurs de projet ou pour la société dans son ensemble.

Selon Barthelemy (2015), les activités culturelles recevant le plus d'aide du mécénat sont le patrimoine, les musées, les spectacles vivants et le cinéma.

### 3.3.3. Avantages et inconvénients

Suite à notre analyse, nous pouvons soulever quelques points positifs et négatifs.

Pour les points positifs :

1. Le mécénat permet une déduction fiscale pour les mécènes en finance.
2. Le mécène en nature permet de mettre à disposition du matériel ou des espaces peu ou pas utilisés, ce qui est un sacrifice moins élevé pour le mécène et peut apporter beaucoup aux bénéficiaires.
3. Le mécène en compétence permet des synergies entre les parties et de créer une collaboration ce qui est favorable aux innovations.

Pour les points négatifs :

1. Il n'y pas de réglementation propre au système.
2. Le mécénat n'est qu'un complément financier ou d'autres natures mais ne peut pas être la première source du porteur de projet.
3. Seulement 8% des acteurs de l'ICC se sont ouverts à des projets de collaboration avec des entreprises venant d'autres secteurs en 2012. Ce pourcentage ne permet pas d'optimiser les gains de créativité que les deux partis pourraient gagner.

## 3.4. Business Angel

### 3.4.1. Principe

Les Business Angels (BA) répondent aux besoins financiers et au développement des Start-ups en fournissant des capitaux et en mettant à disposition leurs compétences, leurs expériences, leurs disponibilités et leurs réseaux. Cet accompagnement permet d'améliorer l'efficacité et le professionnalisme de l'entreprise. Les BA, qui se considèrent souvent eux-mêmes comme des co-entrepreneurs du projet, investissent généralement dans les secteurs dans lesquels, ils détiennent de l'expertise afin de déceler plus facilement les start-up les plus créatives et d'apporter un meilleur support. Ils sont guidés principalement par un but social, une envie d'aider les jeunes, le plaisir et finalement le désir de profits comme mentionné dans l'ouvrage de Bessière et Stéphanie (2014).

En général, ces investisseurs fonctionnent en finançant des start-ups qui se caractérisent par un grand potentiel de croissance désirant un financement entre 25 000 € et 250 000 €. Ils investissent sous forme d'actions qu'ils revendront selon les conditions contractuelles et en

respectant le pacte des actionnaires afin de dégager une plus-value. Il arrive parfois qu'ils investissent sous forme de dette mais à des taux d'intérêt moins avantageux que ceux fournis par d'autres acteurs. L'acquisition d'actions se fait de manière minoritaire afin de laisser le contrôle à l'entrepreneur. Toutefois, si l'entrepreneur éprouve des difficultés, le BA peut agir dans la gestion opérationnelle de l'entreprise comme expliqué par l'Institut Français des Administrateurs (2011). Notons que souvent, les BA travaillent de manière regroupée en se mutualisant afin de détenir des moyens financiers plus importants et de pouvoir partager leurs expertises, d'échanger leurs opinions lors de la sélection de projets, ....

### *3.4.2. Dans le secteur étudié*

Selon le KEA European Affairs (2010), les Business Angels ne sont que peu intéressés par le secteur de la culture et de la créativité puisqu'ils ne détiennent pas d'expertise dans le domaine. Cependant, ils ont souvent une relation d'échange avec des fonds d'investissements régionaux comme St'art en Wallonie et Cultuurinvest en Flandre. Mais malheureusement, ces acteurs préfèrent rester discrets du grand public et sont donc assez méconnus.

### *3.4.3. Avantages et inconvénients*

Suite à notre analyse, nous pouvons soulever quelques points positifs et négatifs.

Pour les points positifs :

1. Il permet un soutien financier et une expertise personnalisée pour l'entrepreneur, source d'une plus grande valorisation pour l'entreprise.
2. La possibilité de créer un pacte d'actionnaire permet aux Business Angels et à l'entrepreneur de déterminer l'évaluation préalable de l'entreprise et les conditions de sorties.
3. Lors de la sortie des BA ou lors d'un second tour de financement, il peut aider l'entrepreneur à contacter des Venture Capitalists qui détiennent des fonds plus élevés.
4. Il permet l'obtention de prêts si les personnes sont interdites bancaires.

Pour les points négatifs :

1. Les Business Angels ont tendance à privilégier les stratégies de prudence et de court terme.
2. Ils essayent souvent d'intervenir dans les décisions de l'entreprise ce qui peut être source d'une mauvaise entente entre les parties.

3. Les taux d'intérêts pour les prêts sont plus élevés que via d'autres acteurs.
4. Ils ne détiennent pas d'expertise dans l'ICC.

### 3.5. Fonds d'Investissements Publics

#### 3.5.1. Principe

Les Fonds d'Investissement Public sont des fonds créés par l'initiative des pouvoirs publics afin de soutenir le démarrage et le développement d'entreprise. Ce type d'investisseur est une sous-catégorie de Venture Capitalist mais qui répondent à d'autres spécificités qu'uniquement la rentabilité. L'investissement de ces fonds doit permettre le développement d'emplois et d'activités dans la zone d'intervention sans intention de prise de participation. Ce qui implique qu'ils investissent de manière minoritaire et sont beaucoup moins intégrés dans la gestion tant stratégique que quotidienne de l'entreprise comparé aux BA. Un autre point les caractérisant est que lors de la cession de la participation, ils agissent beaucoup plus dans l'intérêt de la société.

#### 3.5.2. Dans le secteur étudié

En Belgique, il existe deux Fonds d'Investissement Publics Cultuurinvest en Flandre, créé en 2006, et St'art Invest en Wallonie, créé en 2009. Ils investissent dans l'ensemble des ICC et jouent un rôle primordial pour le développement du secteur puisque leur but est de soutenir la solvabilité et d'accroître la croissance de leur clientèle.

Le fond St'art Invest dispose actuellement d'un capital de 17 millions d'euros. Il investit tant dans les TPE, les PME que les ASBL. Cependant, ces entreprises doivent respecter un ensemble de critères comme une « indépendance financière (moins de 25% détenus par une grande entreprise), ne pas être en difficulté, « être rentables sans que cette rentabilité ne découle majoritairement de subsides. », ... comme expliqué sur leur site internet. De plus, les entrepreneurs peuvent se voir octroyer des fonds sous deux formes soit de prêt, soit de capital, ce qui permet d'acquérir un montant compris entre 20 000 et 50 000 euros si le fond est le seul à investir ou un montant compris entre 50 000 et maximum 250 000 euros si le fond est co-investisseur du projet. La manière de procéder de Cultuurinvest est plus ou moins similaire. Toutefois, nous pouvons souligner l'importance de ce fond puisque celui-ci est géré par la société publique PMV qui s'occupe de plusieurs fonds, chacun spécialisé dans un secteur

particulier. De plus, le capital de Cultuurinvest était de 32,5 millions d'euros en 2008, près du double de son alter ego wallon.

D'un point de vue européen, en 2010, il existait 62 fonds qui investissaient dans cette industrie et 32 finançaient des projets audiovisuels en Europe selon le KEA European Affairs (2010). Ce qui fait de cette activité, la plus financée devant les jeux-vidéo, l'animation, le web design, les broadcast, ... En Belgique, il existe trois fonds d'investissements publics spécialisés dans l'activité de l'audiovisuel : Wallimage en Wallonie, Screen Flanders en Flandre et Screen Brussels Fund à Bruxelles. Le but de ces fonds est d'aider le financement d'œuvres audiovisuelles produites dans leur région respective. Ils détiennent un montant d'investissement disponible de 3 à 5 millions d'euros par an. Ces fonds peuvent investir jusqu'à 400 000 euros par œuvre. Pour obtenir ces aides, les productions doivent respecter un ensemble de critères comme la durée de la production, effectuer les dépenses sur le territoire, ... Soulignons aussi la création en 2013 du fond pour les séries audiovisuelles FWD-RTBF qui a permis le financement des séries très connues comme La Trêve et Ennemi public.

### *3.5.3. Avantages et inconvénients*

Suite à notre analyse, nous pouvons soulever quelques points positifs et négatifs.

Pour les points positifs :

1. Ces fonds permettent le financement de projets et peuvent servir de premier investissement avant l'apport d'autres investisseurs.
2. Ces fonds sont plus à l'écoute de l'intérêt de la société que les BA ou les Venture Capitalists et donc définissent un timing et une forme d'investissement plus adaptés.
3. Ils détiennent une grande expertise dans l'ICC qu'ils partagent avec les autres investisseurs.

Pour les points négatifs :

1. Les investissements sont moins importants et s'intègrent plus dans une logique complémentaire.
2. Ces fonds sont souvent limités et demandent l'investissement d'autres financiers.

## 3.6. Banque

### 3.6.1. Principe

Selon les auteurs Freixas et Rochet (1997), une banque « is an institution whose current operations consist in granting loans and receiving deposits from the public ». Elle permet de faire des prêts à court terme (moins d'un an) pour financer des découverts, des crédits fournisseur, des avances fixes ou à long terme (plus d'un an) pour financer des prêts d'investissement.

Selon Beci and Look and Fin (2016), 91% des PME de moins de 10 ans doivent apporter des garanties contre 35% pour les plus de 10 ans. Ce qui souligne l'importance des garanties pour cet investisseur puisque dans 35% des cas, c'est la première justification donnée pour un refus de la part d'une banque. Cette source de financement ne serait pas la plus adaptée pour le moment puisque 59% des PME interviewées trouvent que le financement par les banques est plus difficile depuis la crise de 2008. Ce pourcentage s'élève à 80% pour les petites structures. Et enfin, 25% des PME interviewées estiment que le manque de financement bancaire est un frein à leur développement.

### 3.6.2. Dans le secteur étudié

Malgré une réticence des banques à octroyer des crédits aux acteurs de l'ICC, elles seraient la première source de financement externe d'après le bureau de conseil Kurt Salmon (2012). Cependant, elles seraient plus enclines à financer des investissements mobiliers ou immobiliers que des projets artistiques.

En Belgique, ils existent de nombreuses banques mais il n'existe qu'une banque spécialisée dans ce secteur, c'est la banque Triodos. Elle finance des projets ayant une influence positive sur l'environnement, le social ou la culture. Ainsi, Triodos permet le financement de bien mobilier ou immobilier, la constitution d'une trésorerie ou encore le préfinancement nécessaire à l'obtention de subside.

La banque répond aux besoins de crédit à partir de 50 000 € en adaptant le crédit en fonction de la forme juridique et de la structure financière de l'organisation emprunteuse pour une durée comprise entre 5 et 25 ans en fonction de la nature de l'investissement. Ce montant élevé s'explique par une analyse de la demande plus souple, plus transparente et donc plus

humaine. Elle n'utilise pas le « crédit Scoring » comme les autres banques qui analysent la demande de manière automatique. Notons que Triodos travaille souvent en partenariat avec Crédal, Socrowd, Hefboom, St'art ou encore Prométhéa.

### 3.6.3. Avantages et inconvénients

Suite à notre analyse, nous pouvons soulever quelques points positifs et négatifs.

Pour les points positifs :

1. Il coûte moins cher que l'investissement de capital et permet de garder le contrôle de l'entreprise.
2. Il permet d'obtenir des fonds pour financer des investissements de bien mobilier ou immobilier.

Pour les points négatifs :

1. Il ne permet pas un échange d'expertise et se base sur une relation où la banque peut forcer l'entrepreneur à se mettre en banqueroute.
2. Il est réticent à investir dans des projets artistiques et demandent des garanties importantes.
3. Il n'existe qu'une banque spécialisée dans l'ICC.

## 3.7. Venture Capital

### 3.7.1. Principe

Selon les auteurs Manigart et Witmeur (2011), le terme Venture Capital (VC) se définit comme un « financement en fonds propres destiné à faciliter le développement des jeunes entreprises non cotées en bourse qui poursuivent un projet de croissance sur un horizon de moyen terme, typiquement de 3 à 7 ans ». Détenant de gros moyens financiers, ces fonds recherchent des projets à haut potentiel de croissance où ils pourront atteindre des rendements compris entre 30 et 60% par projet en 3 à 5 ans. Au final, ils aboutissent, après-vente des actions, à un rendement moyen de 15 à 20% sur l'ensemble de leur portefeuille.

L'investissement de la part des VC se fait pour des montants dépassant ceux des BA. De ce fait, Il arrive souvent que l'entreprise se trouve face à un « Equity Gap », c'est-à-dire qu'elle a besoin de capitaux trop élevés pour les BA mais trop faibles pour les VC. L'entreprise n'est pas

assez développée pour dégager une rentabilité suffisante qui couvrira les frais de transactions et du suivi du VC.

### *3.7.2. Dans le secteur étudié*

L'intérêt réduit pour des VC se base sur les raisons expliquées dans le chapitre deux. Il existe donc peu de Venture présent dans l'ICC. Toutefois, après l'analyse d'un document d'Impulse (Gilard, 2016) regroupant des sociétés de capital à risque investissant à Bruxelles, nous avons pu identifier un ensemble de VC belge ou étranger qui investissent parfois dans l'industrie étudiée. Il y a Humming bird investissant dans les jeux vidéo ou dans la mode ou Iris capital qui a investi dans une société de production de film. Et finalement, nous avons détecté cinq VC investissant dans la mode et dans le design comme Vendis Capital, Verlinvest, Think2act, Sofindex et enfin Neoinvestment Partner, sans oublier Restore Design spécialisé dans la mode et le design.

### *3.7.3. Avantages et inconvénients*

Suite à notre analyse, nous pouvons soulever quelques points positifs et négatifs.

Pour les points positifs :

1. Il répond aux besoins de croissance des start-ups
2. Il permet un accompagnement et un échange de bonne pratique.

Pour les points négatifs :

1. Selon les auteurs Bessière et Stéphany (2014), il y a souvent un problème d'asymétrie d'information conduisant à une surévaluation des risques du projet et donc un non investissement ou à une demande de rentabilité plus élevée.
2. Souvent la start-up se trouve dans une position d'« Equity Gap » et n'a pas droit au financement de VC.
3. Cet investissement engendre une perte de contrôle sur l'activité pour l'entrepreneur et un accompagnement moins précieux que ceux fournis par les BA.
4. L'ICC est moins vite rentable que d'autres industries et donc perçoit moins d'investissements de la part des VC.

### 3.8. Subvention

#### 3.8.1. Principe

Selon l'auteur Barthélemy (2015), une subvention serait « une aide qu'une collectivité publique accorde à un organisme portant un projet d'intérêt général et local. La subvention est un versement gratuit, sans contrepartie directe d'un service rendu à la collectivité publique mais pouvant faire l'objet d'une affectation déterminée et sans remboursement ultérieur ». Il nous apprend aussi qu'elle est accordée de manière discrétionnaire en fonction de la volonté du financier sans que celui-ci n'ait à se justifier.

Il existe 4 types de subvention, d'investissement (achat d'actif), de fonctionnement (participation à des charges), d'équilibre (charges anormales) et d'action (pour un projet ponctuel). Ceux-ci peuvent se matérialiser selon deux formes soit financière (argent), soit en nature (mise à disposition de biens ou services).

#### 3.8.2. Dans le secteur étudié

Selon l'agence Smart, la Belgique fait face à une « complexité politico-administrative » liée aux deux entités fédérales et aux cinq autres niveaux de pouvoir que compte le pays (régions et communautés) mais aussi aux nombreuses provinces et communes. Pour le moment, les différents pouvoirs travaillent en silo. Ainsi, il y a peu de coordination dans leurs actions selon le bureau de conseil Kurt Salmon (2012). Les subventions dans l'ICC peuvent prendre de nombreuses formes comme des aides à la création, à l'écriture, à la post production, à la production, au développement, ...<sup>3</sup> Cependant, selon Triodos (2017), il semblerait que l'octroi de ces subventions soit de plus en plus complexe et mettent de plus en plus les acteurs dans un jeu de concurrence.

En Wallonie, de nombreuses activités comme les arts de la scène, les arts plastiques, le patrimoine culturel, ... sont largement subventionnées par la Fédération Wallonie-Bruxelles ou encore par certains fonds de l'administration générale de l'enseignement. Selon Kurt Salmon (2012), les acteurs de l'ICC sont souvent déçus par le soutien des pouvoirs publics

---

<sup>3</sup> Sites internet reprenant l'ensemble des subventions du territoire belge : <http://www.aidesauxartistes.be/browse/#/?content=18> ou <http://www.kunstenerfgoed.be/nl/subsidiezoeker> ou <https://www.vlaanderen.be/nl/cultuur-sport-en-vrije-tijd/cultuur/subsidies-voor-de-culturele-sector>

comparé aux efforts fournis en vue de l'obtention de ces aides. Les subventions seraient aux mains de lobby politique qui manque de transparence et de direction claire. Elles aident à maintenir une logique d'entretien plutôt que d'aider des activités à hauts potentiels de croissance. De plus, les politiques semblent avoir du mal à financer des acteurs voulant se diversifier ou voulant faire face à la numérisation.

En Flandre, le Ministre de la Culture Sven Gatz a décidé d'augmenter le budget pour l'industrie tout en finançant moins de projets. Au risque de voir les acteurs de la culture diminuer. Cependant, en 2013, le « kunstendecreet » a été mis en place afin d'essayer d'objectiver les délivrances de subventions pour mettre les acteurs sur un même pied d'égalité. Notons aussi qu'il existe des fonds qui sont compétents pour donner les subventions comme le Fonds Audiovisuel Flamand (VAF), Fonds Littérature Flamande (FLF), Fonds Culturel d'Infrastructures, ... Soulignons rapidement que le VAF, créé en 2002, permet l'investissement à partir de 200 000 € pour un documentaire et peut monter jusqu'à 1 250 000 € pour un film fiction ou d'animation pour une coproduction internationale.

Au niveau européen, de nombreuses aides existent mais notons qu'un programme se démarque. Le « Europe Créative » a été mis en place en 2014 et prendra fin en 2020. Son objectif est de donner les moyens nécessaires pour répondre à la mondialisation et à la numérisation. Pour ce faire, ce programme va injecter 1,4 milliard d'euros afin de promouvoir le financement de projets culturels européens et d'apporter des garanties aux acteurs de l'ICC. Mentionnons l'importance du secteur du cinéma et de l'audiovisuel puisque plus de la moitié de ce budget lui est consacré. Un tiers va au renforcement de la culture internationale et le reste à la promotion de l'entrepreneuriat au sein de l'ICC.

### *3.7.3. Avantages et Inconvénients*

Suite à notre analyse, nous pouvons soulever quelques points positifs et négatifs.

Pour les points positifs :

1. Il existe de nombreuses subventions permettant à de nombreux acteurs de survivre.
2. « Europe créative » permet l'obtention de garantie, source d'un développement durable pour l'ICC, selon la haute école hollandaise « Hogeschool voor de Kunsten Utrecht » (HKU, 2010).

Pour les points négatifs :

1. Les subventions octroyées ont tendance à être assez faibles mais à toucher une grande partie des acteurs, ce qui est bien mais ne permettent pas de lancer des projets plus ambitieux, selon le cabinet de conseil Kurt Salmon (2012)
2. Les subsides sont essentiels pour la survie des acteurs mais viennent endormir la créativité du secteur. Ils restent dans une logique d'entretien des acteurs de l'ICC.
3. Les subventions ne permettent qu'un apport partiel et engendrent une dépendance des acteurs envers les pouvoirs publics. De plus, ce qui rend l'obtention précaire est l'octroi est totalement discriminatoire et souvent basé sur une logique de copinage.

### Conclusion

Les formes de financement dites traditionnelles sont intéressées de diminuer leur risque d'investissement en demandant des garanties ou en réclamant la participation d'autres investisseurs. A part les Fonds d'Investissement Publics, elles préfèrent investir pour le développement de sociétés que dans des projets individuels, ce qui n'est pas optimal pour les entrepreneurs culturels. Une grande partie des investisseurs ne détiennent pas d'expertise dans l'Industrie Culturelle et Créative comme les Business Angels ou les Ventures Capitalists. Ces investisseurs ne désirent pas vraiment être actifs dans cette industrie, ... ce qui correspond à ce qu'on avait pu identifier dans le chapitre 2.

Les rares fonds disponibles viennent de personnes physiques, de Fonds d'Investissements Publics, d'institutions financières alternatives comme la Banque Triodos, d'institutions de microcrédit ou encore de subventions. Il semblerait, toutefois, que depuis quelques années les pouvoirs publics seraient en train de libéraliser l'Industrie Culturelle et Créative en diminuant les subsides disponibles et en créant des Fonds d'Investissement Publics.

## Chapitre 4 : Les nouveaux moyens de financement

Ce chapitre va décrire les nouvelles sources de financement comme le Crowdfunding et le Tax Shelter. Le premier étant souvent dénommé le mécénat 2.0 ou encore décrit comme une amélioration du microcrédit. Tandis que le Tax Shelter est une invention belge permettant l'investissement du secteur privé entre autre dans l'audiovisuel et le cinéma. Nous allons analyser de manière théorique si ces nouveaux moyens de financement permettent d'améliorer le potentiel des sources de financement pour l'industrie étudiée.

### 4.1. Le Crowdfunding

#### 4.1.1. Principe

Le mot Crowdfunding signifie en français le « financement par la foule ». Ce principe n'est pas nouveau puisque, comme mentionné dans leurs ouvrages les auteurs Bessière et Stéphanie (2014), « des compositeurs comme Mozart et Beethoven ont fait appel à des investisseurs privés pour financer leurs concepts et la publication de leurs nouvelles partitions ». Ce qui change avec le Crowdfunding (CF) moderne, introduit pour la première fois par Michael Sullivan en 2006 et popularisé grâce à la plateforme Kickstarter, est l'utilisation de la technologie internet qui permet la diffusion des projets et la facilitation des échanges de capitaux sur les marchés. Ainsi, le Crowdfunding est un modèle participatif permettant grâce aux nouvelles technologies et aux réseaux sociaux de connecter les porteurs de projet et les investisseurs. Ce système démontre aussi que le public est prêt à payer pour la culture, ce qui entre en opposition avec la « crise du gratuit » de ces dernières années comme explicité par les auteurs Creton et Kitsopanidou (2016) dans leur ouvrage. Donnons rapidement un exemple, les consommateurs préféreraient télécharger de manière illégale un album plutôt que de l'acheter physiquement.

Ce financement participatif fait face à un succès grandissant pour deux raisons selon les auteurs Boyer, Chevalier et Léger (2016). La première est la diminution des capitaux disponibles pour les Start-ups sur les marchés de financement traditionnel suite à la crise de 2008. Les banques doivent renforcer leur solvabilité, leur liquidité et leur rentabilité afin de respecter la réglementation de Basel III. De ce fait, les activités trop risquées ou pas assez rentables sont coupées de certaines sources de capitaux. La deuxième raison est la demande

grandissante de certains investisseurs de soutenir des activités entrepreneuriales, sociales ou encore humaines. Il nous semble aussi pertinent de rajouter une troisième raison expliquée par l'auteur Beaucamp (2015) soulignant l'importance d'internet pour développer et fédérer une communauté autour d'un projet.

Actuellement, il existe quatre types de Crowdfunding :

Le don sans contrepartie (donation-based) : L'investisseur rentre dans une logique de philanthropie ou de parrainage. Il va soutenir un projet sans attendre de contrepartie de la part du porteur de projet. Le « donation-based » est beaucoup plus développé au Royaume-Uni et aux Etats-Unis puisque le don et le mécénat sont ancrés dans la culture anglo-saxonne. Actuellement, il n'existe pas de législation permettant une déduction des dons grâce à l'utilisation d'une plateforme de Crowdfunding. Cependant, si le porteur de projet est une association rentrant dans le cadre des institutions pouvant fournir une attestation fiscale, le donateur pourra bénéficier d'une déduction.

Le don contre récompense (reward-based) : L'investisseur va effectuer un don pour un projet et attendra une récompense de la part du porteur du projet sous forme de royalties, d'invitation à des avant-premières ou encore d'acquisition d'une œuvre ou d'un produit avant la sortie officielle, ... Souvent ces récompenses, graduées en fonction du montant investi, ont plus un caractère symbolique qu'autre chose. Selon l'auteur Irene (2014), cette catégorie est conseillée aux porteurs de projet ayant des produits tangibles, ne voulant pas perdre une partie de leur gouvernance sur leur entreprise et pouvant proposer des contreparties à faible coût pour l'entrepreneur.

Le prêt avec ou sans intérêt (peer to peer ou lending-based) : Ce type de Crowdfunding permet à l'investisseur de financer un projet sous forme de prêt avec ou sans intérêt. Dans ce cas-ci, l'investisseur devra porter une importance particulière à la solvabilité de l'emprunteur. Et ainsi, il demandera un intérêt plus ou moins élevé en fonction de la durée du prêt et du rating de solvabilité du porteur de projet. En pratique, les investisseurs vont proposer un montant et le taux d'intérêt qui est lié. Une fois la campagne CF finie, le porteur de projet va sélectionner les propositions de prêts les plus adaptés à ses besoins. Le taux d'intérêt est compris entre 6 et 12%. Toujours selon

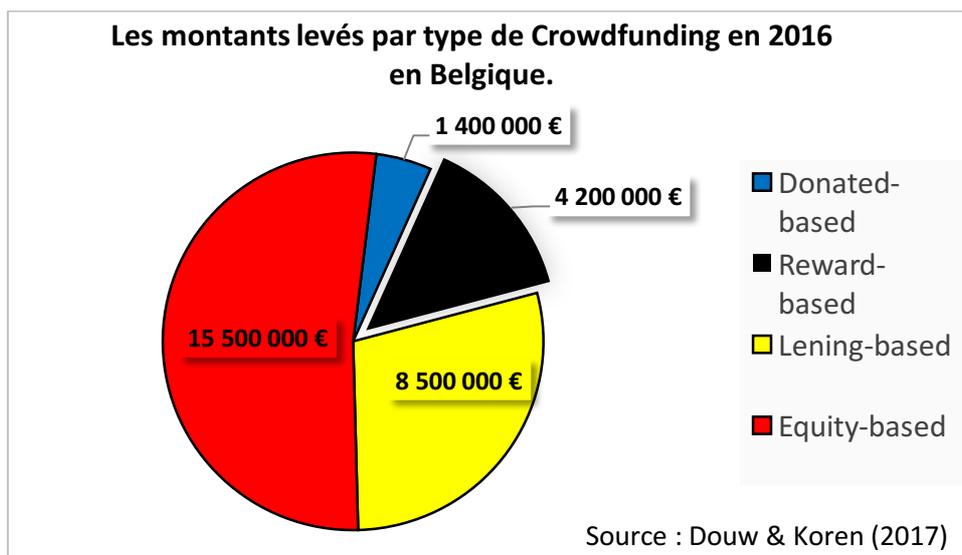
l'auteur Irene (2014), cette catégorie est conseillée aux emprunteurs désirant exploiter l'effet de levier et détenant un profil adéquat pour contracter un emprunt. Cette forme de Crowdfunding est souvent assimilée à une alternative au crédit bancaire ou encore à la microfinance.

L'investissement en fonds propres (equity-based) : L'entrepreneur demande des fonds propres par l'intermédiaire de la plateforme. Ainsi, les investisseurs vont devenir actionnaires de l'entreprise. Ce type de CF est plus compliqué que les autres et demande une grande implication de la part de la plateforme qui héberge le projet puisque celle-ci devra préalablement faire une « due diligence »<sup>4</sup> du projet afin d'en déterminer le prix et la quantité d'actions à souscrire avant la campagne. Ensuite, elle devra s'occuper des reportings, s'assurer du suivi via l'assemblée générale, ... sauf si elle décharge cette tâche à un cabinet de conseil. Cet investissement en fond propres est une philosophie qui se rapproche plus du financement traditionnel puisque les investisseurs demandent une certaine performance économique de la part du projet. La question des compétences managériales de l'entrepreneur est posée. Enfin, la transmission d'actions ne peut pas se faire par vente de celles-ci puisqu'il y a pas de marché secondaire pour le financement participatif, ainsi, la transmission est faite par une nouvelle campagne de Crowdfunding. Cependant, l'utilisation d'une forme juridique comme la Société Coopérative à Responsabilité Limitée ou encore la Société Privée à Responsabilité Limitée rend une transmission des actions possible grâce à une détermination préalable dans les statuts de l'entreprise. Cette astuce pallie à ce problème.

Selon l'agence de Crowdfunding Douw & Koren (2017), l'« equity-based » est la forme de CF levant le plus de fond suivi du « peer to peer », ensuite du « reward-based » et enfin du « donation-based ».

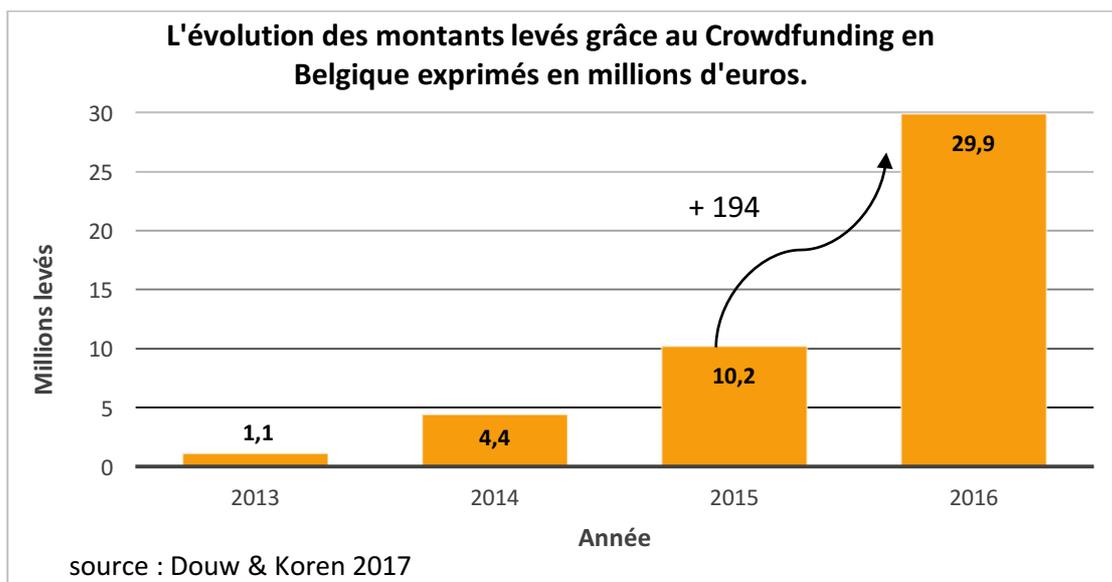
---

<sup>4</sup> (« pour objectif d'étudier en profondeur le risque lié à l'investissement dans le projet » comme le mentionnent les auteurs Bessière et Stéphany (2014))



A côté du choix du type de CF, le choix de la plateforme est aussi primordial puisqu'elle va sélectionner, conseiller et accompagner les projets. Ces plateformes peuvent se positionner soit en fonction du type de projet (industrie spécifique, activité spécifique, global, ...) ou encore selon la forme. Tout porteur de projet doit aussi garder en tête qu'une majorité des plateformes fonctionnent dans la configuration du « All or Nothing » ou si le montant n'est pas atteint, l'entrepreneur ne reçoit pas les sommes investies. Mais il existe aussi le principe du « Keep it all », où le porteur de projet reçoit toutes les sommes investies même si l'objectif n'est pas atteint. Généralement, les plateformes se rémunèrent sur un pourcentage de l'objectif de la levée de fond atteint, en général, 8%. Toutefois, certaines plateformes comme Indiegogo demandent 9% si l'objectif est atteint contre 4% s'il ne l'est pas.

Pour la taille de ce moyen de financement en Belgique, toujours selon l'agence de Crowdfunding Douw & Koren (2017), les montants levés ont augmenté de 194% pour l'année 2016 comparé à 2015 ce qui a permis de réaliser environ 1 200 projets. Grâce à cette évolution, la Belgique rattrape doucement le retard qu'elle avait depuis quelques années sur le marché européen. A titre d'exemple, en Hollande les montants levés sont pratiquement double et en Angleterre, on ne parle pas de million mais de milliard.



D'un point de vue juridique, la plateforme ne devra pas publier de prospectus (obligatoire normalement pour toute offre publique d'instruments de placement), si elle répond aux trois conditions suivantes, selon la loi du 18 décembre 2016 organisant et encadrant le Crowdfunding et diverses matières financières :

- « chaque investisseur puisse donner suite à l'offre publique pour un maximum de 5 000 euros ».
- « que le montant total de l'offre soit inférieur à 300 000 euros ».
- « qu'un document contenant des informations sur le montant et la nature des instruments offerts, ainsi que sur les raisons et modalités de l'offre soit mis à disposition des investisseurs. ».

#### 4.1.2. Mises en œuvre

D'après les deux auteurs Bessière et Stéphanie (2014), une campagne de Crowdfunding demande une importante préparation avant son lancement. Il faudra définir le projet et préparer la campagne de communication. Principalement, il y a 5 étapes à respecter quand on veut se faire financer par Crowdfunding :

1. Le dépôt du projet et la sélection par la plateforme : Dans cette phase, l'entrepreneur va préparer un dossier qui sera examiné par la plateforme et qui répondra aux questions suivantes : « Pourquoi ce projet ? Quelle est sa pertinence ? En quoi le

porteur de projet est-il compétent pour le mener à bien ? Quel montant levé et pour quelle utilisation ? Quel retour sur investissement ? ».

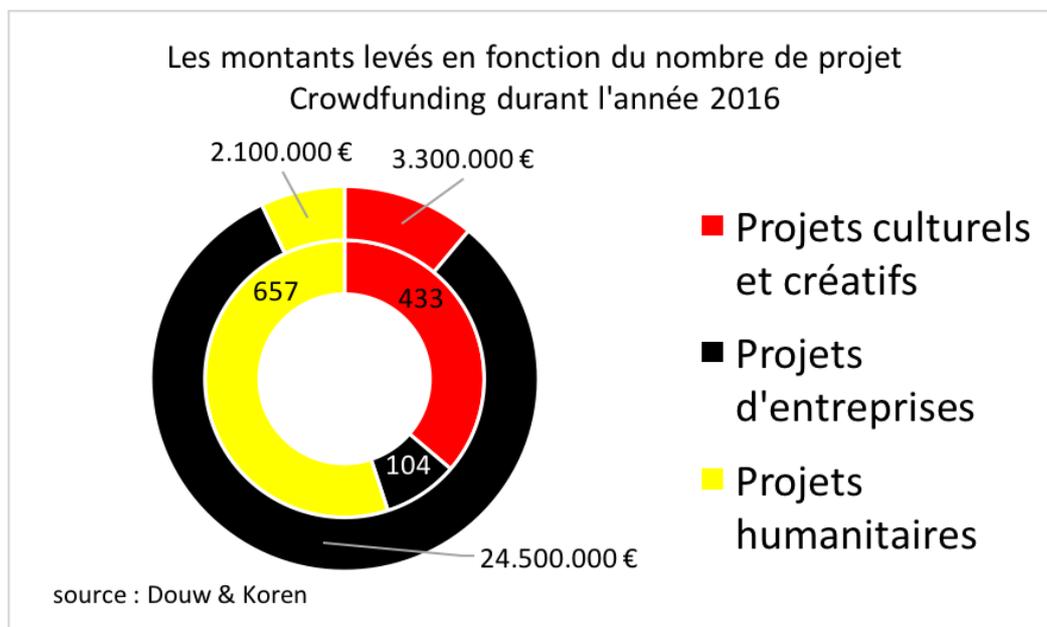
2. L'acceptation du projet sur la plateforme : Les critères de recevabilité du projet par les plateformes dépendent des politiques de celles-ci. Systématiquement, elle va regarder la faisabilité du projet ainsi que sa structure, sa cohérence et sa cible. La cible est constituée de trois couches : le cercle des connaissances proches, les amis des amis et enfin la foule. C'est à partir de cette phase que la plateforme va apporter des conseils à l'entrepreneur et donc commencer à l'accompagner sur la détermination des contreparties ou de l'évaluation des actions.
3. Une phase de communication : Elle permet de transmettre des informations durant la levée de fond et dure en moyenne 60 jours. Elle est déterminante pour une campagne de Crowdfunding réussie et doit se baser sur des variables clés comme la confiance, la création, la pérennité et le développement. Mais aussi rendre le projet le plus visible possible en tenant compte que la levée de fond suit une courbe en « U » : il y aura beaucoup d'investissements au début et à la fin de la campagne. Il est donc primordial de mobiliser son cercle d'amis proches sur les réseaux sociaux rapidement afin d'augmenter ses chances de lever un maximum de fond. Ainsi, les réseaux sociaux s'imposent comme un facteur clé pour une levée de fond optimale.
4. L'envoi des fonds collectés par la plateforme au porteur du projet.
5. Après réalisation du projet : le porteur de projet devra respecter ses engagements envers les investisseurs en menant à bien son projet, en transférant les contreparties, les actions et en payant les intérêts.

Ces différentes étapes seront plus longues et complexes en fonction de la forme que prend le Crowdfunding, la durée de la campagne, le montant souhaité par le porteur de projet et finalement les réglementations propres aux plateformes. Il est important de suivre ces étapes de manière méthodique puisque, selon Culot (2014), le taux de réussite d'une campagne varie entre 40% et 60%.

#### *4.1.3. Dans le secteur étudié*

Toujours selon l'agence de Crowdfunding Douw & Koren, les projets à caractère culturel pèsent, en 2016, quelques 11% du montant total levé grâce au mécanisme du

Crowdfunding soit 3,3 millions sur les 29,9 millions totaux, ce qui a permis la réalisation de 433 projets culturels avec une moyenne de fonds récoltés de 7 700 € contre 235 000€ pour des projets d'entreprises. <sup>5</sup> Selon l'IDEA Consult NV (2015), les activités les plus actives dans les CF sont les films, le théâtre et la musique.



Source : Douw & Koren (2017)

Actuellement, les projets culturels sont financés principalement par la méthode du « reward-based ». Malheureusement, peu de projets culturels lèvent des fonds via du prêt ou du capital. Comme là mentionné un représentant de Microinvest lors d'une discussion informelle, les plateformes spécialisées en « Equity-based » ne sont que peu intéressées par cette industrie. En effet, ces plateformes essayent de sélectionner des entreprises pouvant être rentables et levant des gros montants. Selon les auteurs Boyer, Chevalier, Léger (2016), les plateformes, travaillant avec ce type de Crowdfunding, n'affichent qu'un faible taux de recevabilité (10% seulement).

Une collaboration récente a vu le jour entre le fond d'investissement des start-ups culturelles et créatives, St'art invest et le géant du « lending-based », la plateforme Look & Fin (St'art, 2017). Cette collaboration s'est faite grâce à l'investissement commun dans le théâtre de la

<sup>5</sup> Ces chiffres ne tiennent compte que des projets ayant atteint leur objectif.

Toison d'Or de Bruxelles en 2012. Elle pourrait dynamiser le secteur grâce à un échange de connaissances et d'outils de financement complémentaires. Notons que cette plateforme permet le financement d'entreprises belges ou françaises ayant un chiffre d'affaire supérieur à 300 000 € et ayant déjà déposé au moins 3 bilans. Elle permet la levée de fond pour un montant compris entre 100 000 € et 1 000 000 €. Cette action de St'art pourrait favoriser le changement de paradigme déjà en place où une grande majorité des projets Crowdfunding sont portés pour contourner les systèmes traditionnels de productions et de diffusions de chaque activité de l'ICC. Pour l'instant, le Crowdfunding répondrait à des projets de niche. Par exemple dans les jeux vidéo, il y a énormément de jeux indépendants qui se développent grâce à ce système comme expliqué par les auteurs Creton et Kitsopanidou (2016).

En Belgique, il existe de nombreuses plateformes accueillant des projets culturels<sup>6</sup> :

- Il y a les plateformes spécialisées dans l'Industrie Culturelle et Créative comme Push Creativity, Kickstarter, Voordekunst et Kisskissbankbank. Elles accueillent une grande partie des activités du secteur, par exemple Kickstart accepte jusqu'à 15 activités de l'industrie. Il nous semble important de mentionner que Push Creativity dépend de l'agence Smart donnant des conseils, des formations dans des domaines assez divers (juridique, fiscal, financier, ...)
- Ensuite, certaines plateformes sont spécialisées dans certaines activités de l'industrie comme Film Angel ou Cinecrowd dans l'audiovisuelle ou Sandawe dans les BD. Pour se démarquer de ses concurrents, Film Angel organise régulièrement des concours permettant le gain de sources de financement supplémentaires. Notons aussi que Sandawe permet le don avec contrepartie de deux manières. Soit la BD sera totalement gérée par les éditions Sandawe (fabrication, promotion, distribution), soit le porteur de projet finance son projet avec ou sans intervention, même partielle, des éditions Sandawe.
- Enfin, il existe toutes sortes de plateformes accueillant entre autre des activités de l'ICC comme Crofun, Angelme, Ulule, one Planet Crowd, indiegogo et Apps funder. Mentionnons aussi qu'il existe d'autres plateformes plus petites comme

---

<sup>6</sup> En annexe 3, vous trouverez un tableau reprenant l'ensemble des plateformes actives dans les secteurs en détaillant le type d'activité de l'industrie qu'elles financent, la forme et le taux de participation qu'elles demandent.

Wordofcrowdfunding et Crowdfunding Gent, pour lesquelles le financement de projets culturels peut avoir lieu uniquement s'ils apportent un développement social ou durable à la communauté.

#### *4.1.4. Avantages et désavantages*

Suite à notre analyse, nous pouvons soulever quelques points positifs et négatifs.

Pour les points positifs :

1. La description demandée par ce système de financement permet de rendre le projet plus réaliste et crédible en connectant le produit ou le concept avec la réalité du marché. C'est un outil marketing où l'échange d'informations entre la clientèle et l'entrepreneur permettant l'adaptation voire même l'ajout, la suppression ou le maintien de fonctionnalités ou encore l'arrêt complet du projet. L'entreprise se focalise ainsi sur les éléments du projet qui sont valorisés par une communauté et envoie un signal fort aux formes de financement dites traditionnels avant même le début de la production.
2. Une divergence avec les financements classiques est la suppression de l'intermédiaire qui empêchait la rencontre entre un investisseur et un porteur de projet. Ce système permet une plus grande transparence, une meilleure traçabilité des fonds et une diminution des coûts de financement ce qui permet un financement plus rapide.
3. Ce système permet à l'entrepreneur de se financer sans l'apport de garantie ce qui est souvent une demande assez contraignante pour l'entrepreneur.
4. Selon IDEA Consult NV (2015) et l'auteur Maalaoui (2014), ce moyen de financement permet aussi de financer des projets qui sont trop faibles pour les sources de financement dites plus traditionnelles et ce, à un moindre coût et donc, de combler l'« Equity Gap » de l'entrepreneur.

Pour les points négatifs :

1. L'utilisation des nouvelles technologies rend le mécanisme de financement vulnérable à des risques techniques ou de cyberattaques.
2. L'investisseur, quant à lui, peut être soumis à des risques liées au non-respect des engagements de l'entrepreneur comme le versement de montants définis, des contreparties ou la réalisation du projet.

3. Dans le cas de l'equity-based, c'est à la plateforme d'aider à évaluer la valeur des actions en fonction du potentiel du marché et du développement possible. Mais malheureusement, le temps imparti, lié au caractère rapide de ce type de financement peut pousser à des erreurs.
4. Pour les investisseurs, ce financement peut être risqué puisqu'ils n'ont pas les connaissances pour évaluer de manière effective la réalisation du projet et ils n'ont pas de contrôle sur le management de l'entreprise. Surtout que selon Robyn (2017), l'hyper sélection des plateformes serait un mythe et porterait plus à montrer les facettes de manière partielle afin de surestimer le potentiel.
5. Le résultat de la levée de fonds est incertain puisqu'il dépend de la capacité de l'entrepreneur à rassembler son réseau.
6. Pour les auteurs Creton et Kitsopanidou (2016), le financement participatif n'est pas un outil de diversification culturelle, au sens large, ou d'émancipation de certains acteurs au système de production culturelle actuel. Mais plutôt un moyen de diversification pour les classes dominantes puisque les plateformes utiliseraient des algorithmes pour mettre plus en avant certains projets que d'autres. Ainsi, des projets demandant de gros moyens financiers ou soutenus par des leaders d'opinion seraient plus facilement mis au-devant de la scène.
7. Pour l'instant on est un peu dans un flou juridique, il n'y a pas de règles juridiques qui régissent explicitement le Crowdfunding.

## 4.2. Tax Shelter

### 4.2.1. Principe

Le Tax Shelter est un mécanisme fiscal créé en 2004 par le gouvernement fédéral afin de développer la production d'œuvres audiovisuelles et cinématographiques belges. Le SPF finance (2015) définit ce dispositif comme un « incitant fiscal permettant aux sociétés belges ou étrangères établies en Belgique d'investir dans des œuvres destinées au cinéma ou à la télévision, et d'obtenir en contrepartie des déductions fiscales qui viennent diminuer les bénéfices imposables ». En développant ces activités via l'intervention de sociétés privées, le gouvernement espérait percevoir des retombées économiques supplémentaires sans devoir subventionner davantage le secteur. Cette libéralisation permet une plus grande autonomie

pouvant être source de richesse puisqu'aux Etats-Unis où il n'existe pas de Ministre de la Culture, l'offre culturelle est pourtant beaucoup plus développée qu'en Belgique selon le Centre Jean Gol (2007). La Belgique serait l'un des seuls pays avec l'Irlande à promouvoir l'incitation à l'investissement privé dans le secteur, plutôt que de favoriser la réduction d'impôt pour les acteurs de l'industrie, d'après le Centre national du cinéma et de l'image animée français.

Vu son succès, le gouvernement fédéral a mis en place deux variantes à ce mécanisme, une le 10 août 2015 afin d'augmenter les fonds disponibles pour les Start-ups et les PME et l'autre depuis le premier février 2017 afin de dynamiser les arts de la scène.

Afin de comprendre le mieux possible cet incitant fiscal, nous allons expliquer le fonctionnement du Tax Shelter cinéma. Existant déjà depuis plus de dix ans, c'est le plus abouti puisque, en 2014, il a permis la réalisation de 624 œuvres en Fédération Wallonie-Bruxelles pour un montant investi de 107 500 000 euros. Il a déjà permis l'investissement d'un milliard d'euros dans le secteur depuis sa création. De plus en 2015, ce mécanisme a été réformé pour pallier à ses défauts, ce qui a permis, selon l'intermédiaire agréé de ING (Taxshelter.be, 2017), d'améliorer la transparence et la sécurité, d'augmenter les montants consacrés au producteur, d'éliminer les failles du système qui permettaient à certains acteurs de s'enrichir au détriment des producteurs. Comme par exemple la société de production audiovisuelle Corsan qui avait créé un système de rendement attrayant en se basant sur un mécanisme semblable « à Madoff » où les nouveaux clients venaient payer les anciens. Au final, de nombreux clients n'ont jamais reçus leurs attestations fiscales. Au mois de novembre 2016, l'ISI réclamait plus de 48 millions d'euros à cette entreprise, selon un article de l'Echo écrit par le journaliste Sacre (2016).

#### 4.2.1. Tax Shelter cinéma

D'après le SPF finance (2015), cet incitant fiscal implique principalement quatre acteurs : l'investisseur, le producteur, l'intermédiaire et l'Etat. Le but est l'obtention de l'attestation Tax Shelter qui permettra à l'investisseur d'obtenir une déduction fiscale sur l'investissement versé pour le producteur. Bien sûr, le gouvernement a une grande place dans ce mécanisme

puisque c'est son administration qui définit la loi, les agrégations des œuvres, ... Il nous semble peu important d'en parler davantage.

Premièrement, l'intermédiaire TaxShelter.be (2017) explique qu'il n'y a pas de limite dans le nombre d'investisseurs par œuvre agréée, pourvu qu'ils soient des sociétés résidentes ou des établissements belges de sociétés non-résidentes à l'exception d'entreprises de télédiffusion, de producteurs ou d'entreprises liées à des intermédiaires Tax Shelter. Ainsi les sociétés souhaitant investir dans ce secteur par ce mécanisme sont soumises à l'ISOC et doivent détenir un bénéfice réservé imposable de minimum 31 000 €.

Le producteur est défini par le SPF finance (2015) comme suit : « Le producteur éligible est la société résidente ou l'établissement belge d'une société non-résidente autre : qu'une entreprise de télédiffusion ou qu'une entreprise liée à des entreprises de télédiffusion belges ou étrangères dont l'objet principal est le développement et la production d'œuvres audiovisuelles et qui a été agréée en tant que telle par le Ministre des Finances ».

L'intermédiaire n'a pas une place déterminante dans l'obtention de l'attestation fiscale mais permet de faciliter son acquisition et d'optimiser la bonne réalisation du contrat entre les deux parties précédentes. Son rôle sera principalement la sélection d'œuvres pour les investisseurs et de garantir un suivi à chaque étape de l'investissement. L'intermédiaire doit être agréé par le Ministre des Finances (TaxShelter.be, 2017). Actuellement, il y a une dizaine d'intermédiaires dans l'industrie comme Casa Kafka, Scope invest, Umedia, Belga film, ...

Le champ d'application des œuvres audiovisuelles ou cinématographiques pouvant se faire financer par la Tax Shelter est la suivante :

- un film de fiction (long, moyen et court métrage), documentaire ou film d'animation destiné au cinéma
- une collection télévisuelle d'animation
- un programme télévisuel documentaire
- un téléfilm de fiction long
- une série destinée aux enfants et aux jeunes

Il nous semble important de mentionner que certaines œuvres produites par des sociétés de télédiffusion peuvent utiliser ce mécanisme si elle ne retire aucun avantage de celui-ci.

### *Le principe*

Selon l'intermédiaire TaxShelter.be (2015), ce mécanisme permet à une société d'investir dans ce secteur et de bénéficier d'une exonération fiscale équivalente à 310% du montant versé au producteur. L'exonération de 310% sera d'abord provisoire et ne sera considérée comme définitive qu'à partir du moment où l'attestation Tax Shelter aura été délivrée par le SPF finance. L'exonération définitive vaudra 150% de l'attestation Tax Shelter.

Notons que ce versement est limité, un investisseur ne peut investir que par tranche de 1 000 € avec un minimum de 5 000 € et un maximum de 241 000 €. Ce versement maximal s'explique par le fait qu'une société ne peut pas investir un montant supérieur à 50% de ses bénéfices réservés imposables plafonnés à 750 000 € par période imposable. Ainsi, le montant maximal théorique pouvant être transféré est de 241 935 € ( $750\,000/3.1$ ).

Grâce à cet investissement, la société a droit à un rendement fiscal immédiat grâce à l'exonération fiscale de 5,37%. Etant soumise à l'ISOC, la société belge sans l'utilisation de l'incitant fiscal Tax Shelter devrait payer 339 900 € d'impôt pour une base imposable de 1 million d'euros. Si la société utilise l'incitant fiscal, sa nouvelle base imposable sera égale à 690 000 € pour un investissement de 100 000 € puisque celui-ci permet une exonération de 310 000 €. Ainsi, elle ne devra payer que 234 531 € d'impôt ( $690\,000 \text{ €} * 0,3399$ ). La société bénéficiera donc d'une économie d'impôt de 105 369 € ( $339\,000 - 234\,531$ ) pour un investissement de 100 000€.

Mais ce n'est pas tout, l'investisseur reçoit aussi un rendement financier sous forme de primes versées par la société productrice pour une durée maximale de 18 mois. Elle sera égale à « la moyenne des taux EURIBOR 12 mois du dernier jour de chaque mois du semestre civil qui précède le paiement par l'Investisseur du Placement, majorée de 450 points de base, soit 4,5%, et arrondie au centième d'unité inférieure. ». Par exemple, si la moyenne des taux EURIBOR 12 mois est de 0,4004%, cela donnera un taux annuel maximal de 4,90% ( $0,4004\% + 4,5\%$ ).

Grâce à ce rendement fiscal et financier, le système Tax Shelter permet un rendement de plus ou moins 10% en fonction de la moyenne des taux EURIBOR 12 mois.

Un point intéressant qui rend le système encore plus attrayant pour l'investisseur est la possibilité de reporter l'exonération à la période imposable suivante si la société fait face à une absence ou une insuffisance de bénéfices dans ses comptes, comme expliqué par le SPF finance (2017), « Ce report est cependant limité dans le temps, au plus tard jusqu'à l'exercice d'imposition qui se rapporte à la période imposable qui précède celle au cours de laquelle la dernière des attestations visées au § 4, alinéa 1er, 7° et 7°bis (Circulaire n° Ci.RH.421/566.524) est reçue. ».

Pour le producteur, ce système offre une possibilité d'élargir ses moyens de financement. Cependant, l'ensemble des versements perçus par ce mécanisme ne peut pas dépasser 50% du budget de l'œuvre audiovisuelle ou cinématographique et est plafonné à 15 millions d'euros. Ainsi, le producteur devra faire attention que l'ensemble des sommes versées par plusieurs investisseurs ne dépassent pas ce pourcentage. Faire appel à cet investissement entraîne des coûts pour le porteur de projet. Il doit verser un rendement financier à l'investisseur et une commission à l'intermédiaire Tax Shelter s'il fait appel à ses services.

### *Mises en œuvre*

Dans les faits, une série de conditions dictées par l'administration fiscale doivent être respectées pour que l'investisseur puisse bénéficier de l'exonération de manière définitive.<sup>7</sup>

Dans un premier temps : l'investisseur et le producteur vont établir un contrat bilatéral nommé convention-cadre, comme expliqué par le SPF finance (2017), celle-ci étant une : « convention entre un investisseur et une société de production, éventuellement à l'intervention d'un intermédiaire, par laquelle l'investisseur s'engage, à l'égard de la société de production, à verser une somme en vue de financer des dépenses de production d'une œuvre et par laquelle la société de production s'engage à affecter cette somme à des dépenses telles qu'elle puisse obtenir une attestation Tax Shelter qui permette à l'investisseur de recevoir son avantage fiscal définitivement. Convention-cadre à notifier dans le mois de sa

---

<sup>7</sup> Voir annexe n°4 pour consulter des graphiques récapitulatifs.

signature, au Service Public Fédéral Finances, par la société de production éligible, ou par l'intermédiaire éligible. Mentions obligatoires telles que : dénomination et objet social de la société de production et de l'investisseur, identification de l'œuvre, budget des dépenses, mode de rémunération convenu, etc., ... ».

Deuxièmement : après que la convention-cadre ait été envoyée à la cellule Tax Shelter du SPF Finance, l'investisseur a trois mois pour verser l'intégralité de la somme convenue au producteur afin d'obtenir l'exonération provisoire de son bénéfice imposable pour la période imposable se déroulant au moment de la signature de la convention.

Troisièmement : pour obtenir l'exonération définitive, la société de production devra justifier les dépenses de production et d'exploitation afin d'obtenir l'attestation Tax Shelter. Les principales règles sont expliquées ci-dessous :

- Tout ce qui concerne « les charges d'exploitation et les charges financières constitutives de revenus professionnels imposables, ... les cachets des artistes - la somme versée au titre de prestations de services » (SPF finance, 2017) sont compris comme dépenses de production et d'exploitation. Sont exclus tous frais de promotion et de distribution liés à la production de l'œuvre agréée.
- La valeur de l'attestation Tax Shelter régit indirectement la valeur des dépenses. L'attestation doit être égale à 70% des dépenses de production et d'exploitation directes qualifiantes qui doivent être effectuées dans l'Espace Economique Européen. De plus, elle doit être égale à 10/9 des dépenses effectuées en Belgique, ces dernières étant composées au minimum de 70% de dépenses définies comme directement liées à la production et de maximum 30% non directement liées à la production.

Exemple :

*Celui-ci est inspiré par un des exemples du Prospectus de Belga Film (2015). Si la valeur de l'attestation fiscale octroyée est de 100 €, les dépenses européennes de production et d'exploitation devront être au minimum égales à 142,86 € (ce qui équivaut à 100/70%) avec un minimum de 100 € (142,86 / 70 %) en dépenses directement liées à la production. Pour les dépenses belges, celles-ci devront s'élever à 90 €*

*puisque les dépenses de production et d'exploitation doivent être au minimum égale à 90% de la valeur fiscale. Les dépenses directement liées à la production devront s'élever à 63 € (90 € / 70%).*

- Grâce à une modification de la loi de 2015, les dépenses peuvent commencer au maximum 6 mois avant la signature de la convention-cadre et doivent se terminer 18 mois après la signature. Il est aussi important de mentionner que le délai peut différer pour les films d'animation et les séries télévisuelles d'animation, pour lesquels les dépenses peuvent se terminer jusqu'à 24 mois après la signature de la convention-cadre.

Quatrièmement : Si l'ensemble des procédures et des obligations sont respectées, la société obtiendra l'attestation finale Tax Shelter de la cellule Tax Shelter au plus tard le 31 décembre de la quatrième année qui suit la signature de la convention-cadre. L'investisseur pourra alors transformer son exonération provisoire en exonération définitive. L'exonération définitive est égale à 150% de la valeur fiscale de l'attestation Tax Shelter afin d'être équivalente à l'exonération provisoire qui est égale à 310% de l'investissement.

Exemple :

*Si la valeur fiscale est égale à 100 €, l'exonération définitive sera égale à 150 (150% de 100 €) qui sera égale à l'exonération provisoire. Pour que l'exonération soit égale à 150 €, l'investisseur a dû versé 48,39€.*

Notons que si les procédures ou les dates ne sont pas respectées, le bénéficiaire « exonéré provisoirement devient taxable pour la dernière période imposable au cours de laquelle l'attestation Tax Shelter pouvait être délivrée valablement. Si une attestation Tax Shelter est délivrée pour un montant inférieur à celui initialement prévu, l'exonération est annulée proportionnellement + intérêts de retard éventuels. » comme décrit par le SPF finance (2015).

#### **4.2.2. Dans le secteur étudié**

A côté du Tax Shelter cinéma, il existe deux autres mécanismes le Tax Shelter théâtre et le Tax Shelter pour les Start-ups et les PME de moins de quatre ans. Une troisième forme pour les jeux vidéo devrait apparaître dans les prochaines années.

### Théâtre

Depuis le premier février 2017, cet incitant fiscal a été étendu aux arts de la scène (théâtre, opéra, ballet, comédie musicale, récital de musique, spectacle vivant et cirque). Le Ministre des Finances, Monsieur Johan Van Overveldt (2016), explique le système sur son site internet. Le système reste essentiellement le même sauf que certaines spécificités ont été apportées afin de tenir compte des besoins propres à ces activités. Le montant maximal pouvant être accordé à une production est moins élevé que pour le cinéma, 2 500 000 euros. Il permettra de financer 1/3 de chaque production, ce qui n'est pas négligeable selon Sacré (2017).

La première institution culturelle à faire appel à ce mécanisme de levée de fonds est le Théâtre Royal de la Monnaie. D'autres théâtres plus petits devraient suivre dans le courant de l'année ou au début de l'année 2018.

### Tax Shelter Start-up/PME

Depuis 2015, des personnes physiques ont la possibilité d'investir dans des PME ou des start-ups contre une réduction d'impôt, ce qui ouvre de nouvelles perspectives pour les entrepreneurs culturels.

D'après l'article 48 de la loi programme du 10 août 2015, l'investisseur bénéficie grâce à ce mécanisme d'une réduction de 30%, s'il investit dans une PME de moins de 4 ans. Cette réduction peut atteindre 45% si elle répond à au moins deux critères sur les trois critères suivants :

- « Le total du bilan n'est pas supérieur à 350 000 euros ».
- « Le chiffre d'affaire, hors taxe sur la valeur ajoutée, n'est pas supérieur à 700 000 euros ».
- « Et la moyenne des travailleurs occupés pendant l'année n'est pas supérieure à dix ».

Elle devra aussi respecter un ensemble de conditions détaillées plus précisément dans la loi en terme de nature d'activité et de patrimoine.

Chaque contribuable ne peut investir que 100 000 euros par période imposable et doit conserver les actions ou parts d'entreprises pendant au moins 4 ans sinon la réduction ne serait pas totale et effective. L'investisseur ne pourra acquérir plus de 30% du capital de

l'entreprise. Pour l'entreprise bénéficiaire, elle ne peut lever qu'un maximum de 250 000 euros via ce mécanisme.

### Jeux vidéo

Une autre activité demandant depuis quelques années un mécanisme similaire au Tax Shelter sont les jeux vidéo. Il faut savoir que de nombreux pays comme les Etats-Unis, le Canada, la Grande-Bretagne ou encore la France ont mis en place un système de crédit d'impôt ayant pour but de développer et d'attirer des créateurs de jeux vidéo (Gamasutra, s.d. ; Author, 2017 ; Scoffier, 2014 ; Stuart, 2012). Selon les auteurs de Beauvoir, Morand et Kordonian (2014), Le Canada détient un incitant fiscal très simple, lisible et transparent permettant une déduction fiscale de 40% pour « les dépenses de main d'œuvre, de commercialisation et de distribution », ce qui lui permet d'attirer énormément de productions. Mais ce n'est pas le seul facteur expliquant cet avantage canadien. Le pays détient une dualité linguistique qui lui permet de pouvoir produire des biens pour des communautés différentes et donc d'attirer de nombreux travailleurs.

En Belgique, le secteur a un haut potentiel de croissance mais il n'arrive pas à décoller sauf rare exception comme le jeu « Divinity : Original Sin » du studio gantois Larian Studio. Selon l'interview de Verbruggen (Decaluwé, 2015) de la Fédération Flamande du jeu vidéo donnée à la RTBF, cela est lié principalement à un manque d'incitant fiscal. Il est tant que la Belgique investisse dans ce domaine créateur d'emploi et source de valeur ajoutée.

Le fond d'investissement St'art invest a travaillé avec des partenaires pour la réalisation d'un mécanisme similaire au Tax Shelter. Ils ont fait une proposition de lois qui viendrait aider ce secteur à haut potentiel économique. Par contre, le fonctionnement serait différent, il ne permettrait pas la levée de fonds mais viendrait diminuer les coûts des dépenses des productions à hauteur de 20%, ce qui se fait à l'étranger.

#### 4.2.3. Avantages et désavantages

Suite à notre analyse, nous pouvons soulever quelques points positifs et négatifs.

Pour les points positifs :

1. Une interview donnée par d'Astous (Van Praet, 2012) dans « financial post » nous apprend que les incitants fiscaux permettent de dégager plus d'argent et donc de diminuer le risque pour les investisseurs traditionnels.
2. D'après une étude comparative, menée en 2014 par le Centre national du cinéma et de l'image animée, portant sur des crédits d'impôts pour les jeux vidéo, le cinéma et le théâtre en Europe et au Canada, la Belgique détient une vaste quantité d'œuvres cinématographiques éligibles, une liste des dépenses éligibles plus large et détient un plafond plus important que certains pays. Notons que certains pays comme l'Irlande n'ont pas de plafond ce qui est encore plus attractif pour les grandes productions américaines.
3. Ce mécanisme permet d'avoir une source financière sans exigence de rentabilité, de demande de publicité pour la société investisseuse ou de mot à dire sur le contenu artistique de l'œuvre, ce qui n'était pas le cas de l'ancien Tax Shelter cinéma, par exemple.
4. Comme exprimé dans une interview donnée à l'Echo par Madame Khamlichi (2015), CEO de Umedia, informe sur l'importance de développer ces incitants fiscaux qui sont générateurs d'emploi et de création de valeur.
5. Il n'y a pas de demande de garantie pour l'obtention de ce mécanisme.

Pour les points négatifs :

1. En général, la venue du Tax Shelter est la bienvenue mais de nombreux acteurs ont peur que cela passe par une diminution des aides classiques.
2. D'après une étude menée en 2014 par le Centre national du cinéma et de l'image animée sur l'étude comparative des crédits d'impôts pour les jeux vidéo, le cinéma et le théâtre en Europe et au Canada, l'investissement dépend de la capacité du producteur à lever des fonds auprès d'investisseurs, ce qui n'est pas le cas pour le système canadien par exemple où il y a juste une déduction des dépenses de main-d'œuvre.
3. Si trop d'activités ont droit aux mécanismes Tax Shelter, ça pourrait être préjudiciable pour les premières formes. On pourrait atteindre une limite dans les sociétés investissant dans le Tax Shelter.
4. Le Tax Shelter est rendu difficile pour les petites entreprises qui doivent faire face à de lourdes charges administratives. Comme le mentionne Vandebulke (2016),

ces entités ont tendance à se tourner vers des intermédiaires mais ceux-ci ne sont que peu intéressés à traiter avec des petits joueurs.

5. Les auteurs Delacroix et Hermand (2015) notent principalement deux points négatifs à la loi Tax Shelter pour start-up. Premièrement, une limitation de 250 000 € pour chaque PME ne permet pas à celle-ci de pouvoir investir des montants suffisants pour passer « au stade suivant ». Deuxièmement, le fait que le dirigeant ne peut pas utiliser ce mécanisme est déplorable. Selon le gouvernement il existe déjà assez d'incitant pour l'entrepreneur. Les auteurs ne comprennent pas ce que cela changerait. C'est un bon signe que l'entrepreneur mette le plus de fonds propres possible et c'est créateur d'emploi.
6. Même si ces systèmes de déductions fiscales permettent de développer le secteur pour le KEA European Affair (2010), il faudrait un système qui permettrait le développement des entreprises et non pas des projets individuels.

#### 4.3. Alliance Tax Shelter et Crowdfunding

Depuis le premier février 2017, la FSMA autorise Bolero à proposer à ses investisseurs le système de Tax Shelter sur sa plateforme de Crowdfunding. Tandis que d'autres plateformes comme My Microinvest ou Look and Fin détiennent une autorisation provisoire de la part de la FSMA. Rappelons que la loi programme du 10 août 2015 régissant le Tax Shelter PME/Start-up prévoyait selon les auteurs Vandebroek et Thonet (2016) que « L'article 145/26 CIR 92, ... , instaure une réduction d'impôt pour l'investisseur personne physique qui investit dans une société débutante, directement ou indirectement, par le biais ou non d'une plateforme de Crowdfunding agréée par la FSMA ou par une autorité similaire d'un autre État membre de l'Espace économique européen, ou éventuellement par le biais d'un fonds starters agréé. », ce qui permet, dorénavant, aux personnes physiques d'investir par l'intermédiaire soit d'une plateforme, soit d'un fond starter. Notons qu'à ce jour, il n'existe pas encore de fonds starters mais, selon Lambrecht (2016), ceux-ci devraient être lancés par les institutions financières du pays. Grâce à ces fonds, les investisseurs pourraient diversifier leurs risques puisque le fond investirait dans un portefeuille d'entreprise de moins de 4 ans. Par contre, l'investissement par le biais de cet intermédiaire ne permettra qu'une déductibilité de 30% sur l'investissement.

## Conclusion

Actuellement, ces deux formes de financement permettent de combler le manque de capitaux de l'Industrie Culturelle et Créative sans demande de garantie. Elles répondent aussi aux besoins de financement par projet si cher à l'entrepreneur culturel ce qui n'est souvent pas permis par les moyens de financement classiques.

Le Tax Shelter rentre dans une logique de libéralisation de l'activité du cinéma en monopolisant l'investissement privé pouvant financer jusqu'à 50 % d'un film. Pour les arts de la scène, il devrait financer 1/3 des pièces, toutefois, il est encore trop récent pour en être sûr.

Dans le cas du Crowdfunding, le financement de projet se fait essentiellement par « reward-based », ce qui ne permet pas de lever des fonds très importants mais a un avantage certain, l'entrepreneur culturel accédant à un financement sans d'intérêt. A l'avenir, l'industrie pourrait bénéficier de nouvelles possibilités de fonds avec le nouveau partenariat entre Look & Fin et St'art Invest. Pour le moment, il serait avant tout un outil de diversification pour les plus grands entrepreneurs culturels qui bénéficient d'une plus grande visibilité grâce aux algorithmes des plateformes. Un autre point important pour le Crowdfunding est l'avantage marketing de ce moyen de financement, il permet à l'entrepreneur de comprendre et de montrer à d'autres investisseurs le potentiel de marché de son service ou de son bien. Le Crowdfunding serait la première étape permettant de bénéficier des investisseurs classiques.

## Deuxième partie : Pratique

### Chapitre 1 : Introduction

Tout d'abord, il nous semble judicieux de rappeler la problématique étudiée :

*Les nouveaux moyens de financement (Tax Shelter et Crowdfunding) permettent-ils de manière plus aisée, le lancement de nouveaux projets pour les entrepreneurs culturels en Belgique ?*

Dans la première partie, nous avons essayé de souligner quelques points théoriques pouvant nous mettre sur la piste d'une réponse pertinente. Ainsi, cette deuxième partie va essayer de valider ou de réfuter nos conclusions et peut-être apporter d'autres éléments qui pourraient répondre à notre question de recherche.

Comme nous étudions les entrepreneurs culturels évoluant dans l'Industrie Culturelle et Créative, dans son ensemble, nous avons à traiter énormément d'activités différentes qui semblent faire face à des réalités financières différentes. Ce qui semble assez difficile à appréhender en maximum 80 pages. C'est pourquoi, nous allons nous focaliser sur quelques activités de l'industrie. Notre choix est largement influencé par le mécanisme du Tax Shelter qui ne concernerait que seulement trois activités le cinéma, les arts de la scène et les jeux vidéo. Cependant, les arts de la scène comprennent aussi de nombreuses activités très différentes comme le théâtre, les arts de la rue ou l'opéra. Le plus intéressant étant de cibler une de ces activités comprenant beaucoup de répondants pour être sûr d'avoir suffisamment de répondants. Le théâtre s'y prête bien.

Ce qui rend intéressant ce choix est qu'en procédant ainsi, nous pouvons aussi comparer ces différentes activités entre elles et démontrer que les réalités économiques existantes au sein du secteur sont distinctes, ce qui viendra appuyer notre partie théorique.

Pour ce faire, nous allons déterminer une méthodologie précise afin de récolter les données de la manière la plus rigoureuse possible. Ensuite, nous allons analyser ces données sous les mêmes thèmes afin de pouvoir les comparer le plus aisément possible. Nous finirons par donner une conclusion sur cette étude de terrain.

## Chapitre 2 : Méthodologie

Tout d'abord, nous avons pensé faire une étude quantitative pour le Crowdfunding et une étude qualitative pour le Tax Shelter puisque toutes les activités étudiées peuvent bénéficier du système du Crowdfunding tandis que pour le Tax Shelter, ce n'est pas le cas. Par rapport au Tax Shelter, il est en effet intéressant de voir si le théâtre se mobilise en masse pour ce nouveau système de financement et comprendre aussi ce que le cinéma pense de cette concurrence. L'avis de la production des jeux vidéo est intéressante aussi pour savoir si le Tax Shelter permettra à l'avenir de faciliter le lancement de projet. Mais très vite, dès nos premiers coups de fil avec les interviewés, notre méthode d'étude du Crowdfunding nous est apparue peu pertinente. Ainsi, nous avons opté pour une étude qualitative pour les deux sources de financement. Selon les Malhotra, Birks et Wills (2012), c'est la méthode à privilégier lorsque l'étude est faite pour la première fois et permet l'enrichissement des résultats puisqu'elle offre « une qualité des informations collectées, mise en lumière des tendances, éclairage » par rapport à la problématique.

Nous avons commencé par la création de notre questionnaire composé de 4 thèmes. L'idée étant de commencer l'entretien par une description de l'entreprise, puis comprendre comment ils se financent actuellement pour finir sur le Crowdfunding et le Tax Shelter étant des sujets plus précis.

Ensuite, nous avons créé une liste d'entrepreneurs culturels pour chaque activité. Le jeu vidéo détenant une association au nord et au sud du pays respectivement Walga et Flega. Il était facile d'en connaître les membres, respectivement 23 pour Walga et 43 pour Flega. C'est sensiblement la même chose pour le cinéma avec Wallonie Bruxelles Images et Screen Flanders, où il y aurait plus de 400 sociétés de production. Par contre, nous n'avons trouvé aucune association ou base de données pour le théâtre. Nous avons opté pour une collecte des théâtres de Belgique via Google Maps, nous en comptons un peu plus d'une soixantaine. Devant le peu de réponses dans certaines activités nous avons aussi contacté des porteurs de projets levant des fonds via des plateformes comme Ulule ou Kickstarter. Malheureusement, la plateforme spécialisée en film, film Angel, est en « upgrade » depuis plusieurs mois.

Devant le nombre important de studios de cinéma, la bonne organisation dans le monde du jeu vidéo et le manque d'organisation au sein du théâtre en tout cas pour quelqu'un qui n'est pas dans le secteur. Nous avons commencé par interroger le monde théâtral puis celui du jeu vidéo pour finir avec le cinéma. Cependant, un évènement mondialement connu est venu perturber nos recherches, Cannes. Cet évènement attire énormément de producteurs et d'intermédiaires belges chaque année. Ainsi, nous avons dû parfois appeler des personnes qui finissaient l'interview par « pardon, je dois vous laisser, je dois rentrer dans mon avion maintenant ». Heureusement, nous avons déjà interrogé assez de répondants avant le commencement du festival mais nous aurions pu peut-être atteindre certains plus grande entreprise comme Umédia si cet évènement n'avait pas eu lieu.

Ayant beaucoup de répondants à interviewer et ce, sur un territoire assez large, nous avons opté pour l'entretien téléphonique. Nous avons bien connaissance des biais intrinsèques à la méthode comme ceux liés au contexte. Tous les répondants n'étaient peut-être pas dans le meilleur contexte pour nous répondre. Au fil des interviews, certains répondants nous disaient qu'ils étaient pressés donc nous allions directement à l'essentiel, cependant, pour la plupart d'entre eux, nous pouvions prendre le temps de poser toutes nos questions. Pour les plus bavards des répondants, les entretiens variaient de 15 à 40 minutes voire même une heure. Ainsi, un vrai échange se mettait en place. D'un entretien direct, nous avons évolué vers un entretien semi-directif.

Toutes ces conversations téléphoniques ont été enregistrées et retranscrites afin de ne pas manquer le moindre détail. Sauf certains répondants qui n'ont pas désiré que leur conversation soit publiée, vous trouverez l'ensemble des interviews à partir de l'annexe 5.

### Chapitre 3 : Présentation des résultats

Pour cette partie, nous allons pour chacune des activités, d'abord décrire rapidement le nombre d'entrepreneurs culturels que nous avons pu interroger puis mentionner des données générales comme la personnalité juridique, le nombre d'employés ou en encore la taille des entreprises. Par la suite, décrire le secteur en soulignant les tensions existantes ou encore les relations des entités entre elles. Après cela, nous allons vous montrer la manière dont elles se financent ainsi que les relations qu'elles développent avec le Tax Shelter et le Crowdfunding.

Finalement, nous allons croiser ces différentes activités afin d'en déduire les fonctionnements pratiques du Tax Shelter et du cinéma.

### 3.1. Théâtre

Nous avons interrogé 15 répondants produisant ou créant des pièces de théâtre. Ils évoluent aussi bien dans des théâtres en tant que tels ou dans des compagnies de théâtre. 13 des répondants sont des ASBL et seulement un, le théâtre du Trocadéro, est une SPRL (à priori le seul théâtre sous une personnalité juridique commerciale) et enfin le théâtre Royal de la Monnaie qui est une parastatale de type B ce qui signifie qu'elle dépend directement du Fédéral.

#### 3.1.1. Le secteur

Au sein de l'activité même, les répondants sentent qu'il y a une abondance d'offres sans vraiment ressentir une compétitivité nocive. Ils ne perçoivent pas de tensions particulières entre les membres de l'activité. Par contre, il semblerait qu'il n'existe pas d'organisation professionnelle pouvant représenter l'activité dans son entièreté et transmettre au Politique les réalités intrinsèques du secteur.

Actuellement, nous remarquons deux types de producteurs de pièces de théâtre, ceux détenant un théâtre et ceux sans théâtre. Détenir un théâtre est un avantage puisqu'il permet au producteur de pouvoir créer à moindre coût et de pouvoir héberger contre rémunération d'autres compagnies. Ainsi, les autres doivent essayer de trouver un lieu de diffusion pour leurs créations comme des théâtres ou des écoles si le public visé est l'enfance et la jeunesse.

Les sociétés interviewées engagent en moyenne deux personnes à temps plein pour les plus petites structures et ce chiffre atteint six personnes pour les plus grandes structures. Toutefois en fonction des projets montés, le théâtre ou la compagnie de théâtre peut engager entre 10 et 50 comédiens. Ces derniers sont souvent mal payés. Lors de la création d'une pièce de théâtre même si l'entité est subventionnée, ils sont souvent très peu payés voire même dans certains cas non rémunérés. Certains comédiens essayent d'être dans la création d'une pièce ce qui leur assure un rôle dans cette dernière. C'est au moment de la représentation qu'ils sont vraiment payés.

Par rapport au politique, il semble qu'il y ait quelques tensions dues à une certaine stagnation des subventions depuis 2014 et même une réduction pour certains ASBL en Wallonie. Enormément de producteurs de théâtre sont contrat-programmés ce qui leur permet de recevoir des subsides nécessaires à la bonne exploitation de leur activité. Ce contrat-programme est signé tous les cinq ans et devrait être réactualisé durant le mois d'octobre 2017. C'est le conseil du théâtre pour l'enfance et la jeunesse qui délivre ce contrat sous la tutelle de la Fédération Wallonie-Bruxelles. Beaucoup de répondants pensent qu'ils ne vont plus recevoir de subvention suite à la venue du Tax Shelter des arts de la scène. Cette tension est encore renforcée par le sentiment que l'obtention des subventions se base sur des critères subjectifs. En Flandre, aucune tension particulière n'a été détectée.

Comme le mentionne le théâtre Jean Vilar, les subventions sont très importantes pour la pérennisation du secteur puisqu'elles permettent une démocratisation du prix des places de théâtre. Le prix moyen d'une place est, actuellement, de 15 euros et sans subventions elle passe à 60 euros. En plus de l'importance des subventions pour la bonne continuité de l'activité, les producteurs (surtout les plus petites structures) essayent de monter de nombreux projets théâtraux afin de garder la tête hors de l'eau et de pallier à la volatilité du marché. Ils essayent aussi de diminuer le plus possible leurs coûts afin de respecter leur budget nettement déterminé par les subventions.

### *3.1.2. Financement*

Selon les personnes interviewées, il existe différentes manières de financer une pièce de théâtre via :

- Les fonds propres, c'est-à-dire par la vente des tickets des pièces précédentes ou par des services de diversification (bar, restaurant, création d'atelier, location d'espaces, ...)
- La coproduction avec d'autres porteur de projets afin de partager les dépenses.
- Les subventions fournies par le Fédéral dans le cas du théâtre Royal de la Monnaie ou par la Communauté, les Régions, les Provinces et les Communes. Elles peuvent prendre plusieurs formes comme des fonds d'avances (fond écureuil qui permet de toucher 85% des subsides en début d'exercice), des aides à la création (plus adaptées pour les arts et essais), sous forme d'un pourcentage du cachet de l'artiste, sous la forme d'un contrat-programme, ....

- Le démarchage des clients potentiels en fonction des thèmes abordés. Beaucoup de répondants cherchent à contacter des écoles pour leur proposer des spectacles.
- La possibilité d'obtenir du mécénat. Malgré tout, seulement deux sur 15 de nos intervenants ont tenté l'expérience mais n'ont pas réussi à se faire financer grâce à ce système.

Majoritairement, les subventions oscilleraient entre 50 à 60% du budget. L'autre moitié dépendrait des caractéristiques de la pièce montée permettant de trouver des coproducteurs ou des clients potentiels (écoles). Les plus grandes structures que nous avons interrogées reçoivent entre 100 000 et 500 000 euros de subsides. Apparemment selon un répondant, certains théâtres percevraient jusqu'à 800 000 euros de subventions. La réalité est tout autre pour les plus petites structures qui rencontrent plus de difficultés à financer leurs spectacles. Le montant de leurs subventions est compris entre 10 000 et 15 000 euros ce qui ne laisse pas beaucoup de marge de manœuvre pour créer une pièce.

Le financement traditionnel n'est pas très utilisé dans le secteur. Notons, cependant que l'un des répondants a réussi à obtenir un prêt de 68 000 € de la banque Triodos. Cette dernière étant la seule banque du pays à avoir accepté ce prêt. Sinon, il y a aussi le théâtre de la Toison d'Or, qui, voici quelques années, qui a acheté sa salle de théâtre grâce à un prêt bancaire. En 2012, Elle a fait aussi appel à St'art en plus de leur Crowdfunding pour rénover une autre salle. Nous avons déjà identifié cela lors de notre partie théorique.

### *3.1.3 Tax Shelter*

Tout d'abord, l'intérêt pour ce nouveau mode de financement est assez limité pour énormément de répondants, surtout pour les petites ou moyennes structures. A priori, ils ne sont pas intéressés, beaucoup ne savent même pas s'ils sont éligibles. Mais, si leurs subventions venaient à être coupées, ils n'auraient pas d'autre choix que d'aller vers ce mode financement.

Si les subventions sont maintenues à leur niveau actuel, les théâtres les moins réticents pourraient se tourner vers le Tax Shelter pour financer leur production les plus grosses. Pour beaucoup des répondants ce système permettrait d'abord de financer les productions ayant

la plus grande visibilité, celles se démarquant de la saison traditionnelle ou celles étant parfois abandonnées par manque de financement. Un élément qui revient souvent aussi est que le Tax Shelter pourrait servir à mieux payer les comédiens. Ce système permet de financer 25% d'une pièce après déduction des commissions, des assurances et des frais divers.

Les répondants les plus intéressés par cette nouvelle source de financement, ont beaucoup de questions sans réponses. Tout d'abord, les ASBL sont éligibles mais elles doivent être soumises à l'Isoc ce qui a de grandes répercussions sur le fonctionnement interne de leur structure. Ainsi, certains théâtres commencent à se rassembler afin de créer une coopérative servant uniquement aux démarches administratives pour l'obtention du Tax Shelter. Mais là encore, des problèmes se posent puisque normalement l'entité éligible pour le Tax Shelter doit avoir son activité principale dans la production. Il convient aussi de déterminer le fonctionnement des flux financiers entre les différentes entités. De nombreux répondants évoluent donc pour l'instant dans un flou et parfois même un certain vide.

Notons une exception avec le théâtre Royal de la Monnaie. Pour lui, son éligibilité ne fait aucun doute. Mais étant une parastatale de type B, elle ne peut y accéder. En effet, il faut pouvoir payer l'impôt des sociétés pour pouvoir bénéficier de ce système. Pour utiliser cette nouvelle source de financement, il faut changer leurs statuts ou créer une entité juridique à part entière. Si cette dernière est retenue, des problèmes d'éligibilité des dépenses pourraient survenir. Cela ne correspond pas à ce qu'on avait pu identifier dans la partie théorique puisqu'un article de l'Echo (Sacre, 2017) nous avait appris que c'était le premier théâtre à pouvoir bénéficier de ce système.

L'un des principaux freins à ce système pour l'ensemble de répondants est le manque de temps et de personnel pour entreprendre les démarches de financement par Tax Shelter. De plus pour certains théâtres, les fonds dont ils ont besoin semblent trop faibles pour intéresser ce système. Il semblerait aussi que la loi, actuellement, n'est pas encore adaptée totalement au théâtre. Elle est encore trop calquée sur le cinéma. Par exemple, les frais éligibles sont ceux avant la première du spectacle or pour le théâtre, les coûts commencent à la première du spectacle, et non avant celle-ci.

### 3.1.4. Crowdfunding

Il semblerait que les entrepreneurs culturels de l'activité ne désirent pas financer des pièces de théâtre via ce système. Une des raisons principales est qu'ils ont déjà assez de financement avec leurs subsides. Les répondants les plus réticents ne trouvent pas que c'est « une manière normale » de financer une pièce ou encore préfère laisser ce système à des personnes qui en ont besoin. L'un de nos répondants a une vue moins négative du système, même s'il considère que cela serait très difficile. L'investissement nécessaire à produire une pièce est beaucoup trop élevé. Il ne se verrait pas demander 20 000 euros avec ce système et il ne se voit pas y consacrer le temps nécessaire. De plus, le théâtre ne détient pas les contreparties vraiment attractives pour l'investisseur potentiel. Il donne l'exemple que personne ne voudrait aller manger avec lui, par contre tout le monde voudrait aller manger avec Dany Boon.

L'un de nos répondants pourtant utiliserait ce système dans le futur mais pas pour financer des pièces mais plutôt pour financer les nouveaux sièges de son théâtre. Selon lui, le Crowdfunding pour le théâtre serait plus pertinent pour le financement d'infrastructure pour laquelle le client peut bénéficier d'un retour direct. L'idée serait d'impliquer le spectateur dans le théâtre, comme le précise deux répondants ayant utilisés ce système.

Le premier est le théâtre Jardin Passion qui a utilisé une campagne de Crowdfunding pour lever entre 4 000 et 5 000 euros afin de rénover la façade du théâtre. Et l'autre, c'est le théâtre de la Toison d'Or qui a utilisé le Crowdfunding de type Lening-based pour impliquer et communiquer aux spectateurs l'ouverture d'une nouvelle salle. Chacun des prêts a servi à quelque chose : « c'est un peu une petite brique qui va construire un mur entier ». Le prêt s'élevait à un montant de 50 000 euros. Ils ont réussi à se financer en moins d'une minute grâce à leur communauté. Ils payent maintenant un taux d'intérêt assez élevé compris entre 7 et 8 % s'expliquant principalement par la non demande de garantie. Ce dernier théâtre est prêt à recommencer malgré le temps énorme que cela prend mais toujours pour des financements d'infrastructure et pas pour la création et le développement des pièces. Il opterait encore pour le Lening-based parce qu'il permet d'atteindre des sommes plus importantes.

Pour certains répondants, le théâtre belge reste trop cloisonné et n'est pas assez branché technologiquement. Un point important pour de nombreux répondants, ils sentent déjà que la « mode du Crowdfunding » s'estompe, car ils ont été énormément sollicités l'année dernière par des projets sociaux ou l'humanitaires et beaucoup moins cette année.

### 3.2. Jeux vidéo

Nous avons réussi à interroger 4 acteurs belges, 2 en Flandre qui étaient en pleine levée de fonds Crowdfunding et 2 en Wallonie dont un représentant de Walga, l'association wallonne des jeux vidéo.

Tout d'abord, présentons nos répondants. Le premier, un indépendant nommé « Not a Company » qui est entrain de lever 15 000 euros sur la plateforme Kickstart afin de financer son premier jeu « Hoverloop » qui coûte au total 20 000 euros. Le second est l'entreprise Cybernetic Walrus (SPRL) composée de ses quatre fondateurs levant 30 000 € via la même plateforme. Concernant le premier répondant, s'il rate la levée de fonds, il pourra tout de même financer son projet. La campagne servant avant tout à promouvoir le jeu et détenir plus de fonds pour augmenter la qualité globale du jeu. Alors que le second « Not a Company » mise tout sur ce Crowdfunding pour financer, développer et commercialiser ce jeu. Les trois quarts de son financement tient à la réalisation de sa campagne.

Un autre répondant est une société de Serious Games développant, pour des clients, des produits répondant à des problématiques de manière ludique en intégrant des technologies comme la réalité virtuelle ou augmentée. Le dernier répondant est l'un des fondateurs du studio de développement Fishing Cactus et de l'association WALGA qui se charge de la promotion et du développement de l'écosystème wallon des jeux vidéo.

#### 3.2.1. Le secteur :

Depuis quelques années un vrai travail de lobby a été effectué par WALGA et FELGA (association des jeux vidéo Flamande) pour développer un écosystème propice au bon développement des jeux vidéo belges. Et il semblerait que cela ait fonctionné puisque l'ensemble des répondants sont d'accord pour dire qu'il y a de plus en plus d'acteurs qui rentrent dans l'activité en tant que société ou indépendant. Le gouvernement a pris

conscience de l'importance de cette activité et a la volonté d'élargir le monde digital belge en mettant à disposition des aides d'état et en organisant des conférences. Il a intégré cette problématique au sein même de son programme.

Par rapport à la concurrence, la Belgique est en retard vis à vis d'autres pays comme la France ou les Etats-Unis qui bénéficient de déductions fiscales pour les salaires des développeurs. Ce qui entraîne une perte d'emploi pour la Belgique puisque le plus grand studio de développement belge, Larian studio, a ouvert quelques bureaux à l'étranger.

Au niveau des studios, les entrepreneurs qui se lancent dans la production de jeux, doivent se diversifier en produisant des services comme la création de sites internet ou d'applications. Il semble que ce soit encore plus une réalité pour un des sous-secteurs du jeux vidéo, le Serious Games.

### *3.2.2. Financement*

Selon les personnes interviewées, Il existe différentes manières de financer un jeu vidéo via :

1. Les fonds propres qui sont souvent obtenus grâce aux bénéfices des jeux précédents ou par la vente de services parallèles. Pour les studios qui commencent, l'argent propre des entrepreneurs sert de base au financement des jeux.
2. L'augmentation de capital de la société, ce qui permet d'injecter du Cash Flow dans le projet. C'est ce que le studio Fishing Cactus fait en suivant les conseils de leur conseiller financier. Par contre Cybernetic Walrus ne veut pas le faire puisqu'il considère le développement d'un jeu séparé de la société. La société rendant des services à d'autres entreprises. Ce dernier studio est conseillé par deux entités dont l'une est la banque KBC.
3. L'obtention de fonds récupérables permettant le financement du risque technique du jeu. Ces fonds permettent de recevoir de l'argent avant le lancement du projet offrant de la liquidité pour développer le jeu.
4. L'investissement d'une partie ou du total du jeu par des éditeurs de jeux. C'est la façon la plus ancienne de financer un jeu. Néanmoins, actuellement, ça serait assez compliqué en raison de la compétitivité et de l'évolution de la technologie qui obligent

de présenter un prototype déjà bien construit, pouvant montrer le vrai potentiel de vente.

5. Les fonds d'investissement public comme digital attraction, Wing, St'art, Wallimage (projet transmédia), VAF, .... Ils comprennent le monde du jeux vidéo et donc sont assez accessibles. Leurs financements permettent aussi aux entrepreneurs de garder le contrôle de leur activité et de pouvoir se rémunérer. Soulignons l'expérience de Cybernetic Walrus qui a obtenu 60 000 euros grâce au fond VAF. Le problème, c'est que ce dernier ne détient pas assez de fonds, obligeant l'entreprise a demandé moins que le montant voulu pour être sûr d'être financée. Il faut repayer le fond uniquement si du bénéfice est généré par le projet. Il y a l'obligation de mener le projet à son terme dans le cadre du budget prédéfini. Un entrepreneur culturel ne peut se financer qu'au maximum de 200 000 euros sur une durée de 3 ans avec ce système.
6. Pour des fonds comme la VAF, les heures prestées gratuitement de la part de l'entrepreneur peuvent être considérées comme un investissement.
7. Le Crowdfunding permettrait la levée de fonds pour des entrepreneurs culturels qui n'ont pas encore pu montrer leurs potentiels à des investisseurs.

Le premier problème de financement de l'activité est le manque d'investissement privés exigés par les investisseurs publics. Si ceux-ci investissent 50% dans le projet, il faut trouver 50% d'argent privé. Il n'existe aucun BA ou VC qui détiennent une expertise dans l'activité. Ils ne seraient pas au courant des risques et du potentiel de rendement de l'activité.

Le second problème serait le temps et l'énergie pour les levées des fonds. Fishing Cactus a fait une levée de fonds qui a duré 1 an et demi pour un montant de 700 000 euros servant à la réalisation de 3 jeux vidéo. De plus, le financement d'un jeu demande obligatoirement la croisée de plusieurs sources de financement différentes ce qui augmente encore plus la durée de la recherche. Par exemple, pour ces trois jeux, ils ont aussi obtenu des avances récupérables, un mix bancaire avec les 4 principales banques du pays, un prêt du fond St'art et de fonds propres. Certains projets prennent parfois jusqu'à 6 ans pour être financés pour des studios qui n'ont pas encore de notoriété.

### 3.2.3. Tax Shelter

Les déductions d'impôts présents dans les autres pays semblent un élément important pour le développement des studios de productions de jeux vidéo. Tous les répondants sont intéressés de bénéficier d'un tel système afin de pouvoir être compétitif sur le plan international, que ce soit sous la forme d'une déduction des salaires des développeurs ou sous la forme d'un Tax Shelter similaire au cinéma. Ce dernier permet d'apporter des fonds privés et de réduire le risque pour les investisseurs externes. Pour Walga, ce système permet d'être plus attractif encore que les autres pays.

Le système de déduction fiscale présent dans de nombreux pays attire les grands producteurs et favorise la création de plus petits studios. Les développeurs quittant les grands studios ont une connaissance préalable du système. Ils peuvent mieux l'implémenter.

### 3.2.4. Crowdfunding

Le studio Cybernetic Walrus a fait une campagne de type Reward-based qui n'est pas principalement motivée par l'argent mais plus pour promouvoir leur jeu. Il n'avait pas encore attaqué le côté marketing de la création d'un jeu ainsi la campagne sur la plateforme Kickstarter permettait de répondre à ce manque. Actuellement au moment où j'écris ce mémoire, la campagne ne se passe pas très bien, ils n'ont pas réussi à créer le buzz, à mobiliser une communauté. Il n'y a pas assez de donateurs. Au final, ils sont contents d'avoir fait cette campagne parce qu'ils ont compris la difficulté d'avoir de la visibilité tant sur internet que dans des journaux classiques et se prépareront mieux à l'avenir au moment de lancer leurs jeux sur le marché.

L'outil promotionnel est aussi mentionné par Not A Company. Mais pour cet indépendant qui se finance principalement par Crowdfunding, par le système en Reward-based, le Crowdfunding permet de se financer sans s'endetter, de comprendre les intérêts des gamers et d'impliquer ceux-ci dans le développement du jeu en leur laissant la possibilité de commenter.

Pour Fishing Cactus, ce système est plus adapté pour des studios qui se lancent et qui demandent des petits montants. Comme le studio Pipette qui vient de lever 10 000 euros au mois de mai. Mais ce montant n'est rien comparé au coût des jeux du secteur qui serait

compris entre 100 000 et 15 millions d'euros. D'après lui un autre cas propice à ce mode de financement alternatif est celui du producteur qui a déjà une communauté et une notoriété importante comme Larian studio qui a financé en partie la version 2 de son Jeu « Divinity : original sin ». Leur jeu de base ayant bien fonctionné, une communauté importante a suivi le titre. Ayant déjà raté plusieurs Crowdfunding, Fishing Cactus tire cette conclusion de l'expérience de Larian studio.

Le financement alternatif de type Rewad-based s'intègre bien dans cette activité de l'ICC puisqu'il permet de manière déguisée de préacheter le jeu. Le studio obtient un financement sans devoir rendre des comptes aux investisseurs hormis l'envoi des contreparties. Notons qu'ils utilisent tous la plateforme Kickstarter qui ne semble pas donner de conseils aux entrepreneurs.

### 3.3. Cinéma

Nous avons réussi à interroger 8 sociétés de productions. 4 répondants travaillent dans des PME employant entre 2 à 8 personnes. Deux de nos répondants évoluent dans des ASBL comprenant 2 à 3 employés. Il y a aussi Mad Cat Studio composé d'une ASBL et d'une SPRL qui emploie 5 personnes. Et finalement, il y a la société anonyme Nwave comptant une centaine d'employés. C'est la plus grande société interrogée.

#### 3.3.1. Secteur

L'activité cinématographique et audiovisuelle belge produit énormément de coproductions internationales et ce, grâce au système du Tax Shelter. Cette source de financement est reconnue sur le plan international et son mécanisme incite à produire en coproduction étrangère. L'un de nos répondants nous a informé que la Belgique était l'un des seuls pays à détenir 3 pavillons à Cannes alors que les autres n'en détiennent qu'un seul. Ainsi, les coproductions internationales sont plus développées que des films purement belgo-belges. L'incitant Tax Shelter a énormément développé l'activité cinématographique et audiovisuelle en Belgique depuis son existence mais pour de nombreux répondants cette quantité produite n'est pas un indicateur de qualité. Rajoutons qu'un de nos répondants distribuant ses films d'animation 3D dans le monde entier, ressent de plus en plus une concurrence pesante.

En ce qui concerne les relations au sein de l'activité, Il y a une certaine division entre les sociétés de production commerciale et les ASBL. Ces dernières ne pouvant pas avoir accès à de nombreuses aides, accessibles aux autres formes de personnalité juridique. Une ASBL ne peut pas bénéficier de certaines subventions pour la production d'un long métrage, ce qui engendre des difficultés pour leur financement. Une solution pour palier à ce manque de fonds est la coproduction. Mais ce qui divise encore plus ces sociétés de production est l'inéligibilité des ASBL au financement par Tax Shelter. Actuellement, ces ASBL ont un peu du mal à comprendre pourquoi elles ne sont toujours pas éligibles pour ce système alors que les ASBL du théâtre le sont devenues. Mad Cat Studio, pour régler ce problème d'éligibilité, a créé une société coopérative à responsabilité limitée portant le même nom que son ASBL, ce qui lui permet en fonction des projets de pouvoir le produire par l'une ou par l'autre entité juridique. Certains répondants relatent l'utilisation de ce système par d'autres sociétés de production sans mentionner leurs noms.

Certaines des plus petites et dynamiques structures veulent utiliser les opportunités offertes par les nouvelles technologies mais sont freinées par les conditions d'accès à certaines subventions. Par exemple, certaines subventions obligent la sortie en salle de l'œuvre. Mais qui dit sortie en salle, dit utilisation d'une caméra pellicule qui coûte 20 000 euros. Alors, qu'une production numérique pèse moins lourd et permet d'être plus en phase avec l'évolution des nouvelles manières de consommer des spectateurs. De plus, pour une petite structure passer par un cinéma n'est pas le plus rentable. En plus des charges intrinsèques à la production, il faut payer la salle et le distributeur.

Malgré de nombreuses productions et de nombreuses sources de financement, le milieu des films belges semble assez précaire laissant les sociétés utiliser des « trucs et astuces » afin de pouvoir sortir la tête hors de l'eau. Soulignons aussi que de nombreuses aides financières ne sont versées qu'une fois le film terminé ce qui engendre des problèmes de liquidité.

### 3.3.2. Financement

Selon les personnes interviewées, Il existe différentes manières de financer un film via :

- Le Tax Shelter.
- La coproduction belge ou internationale.

- Par de la prévente de l'œuvre avec les télédiffuseurs ou les distributeurs.
- Les fonds d'investissements comme Wallimage. Mais le champ d'investissement de ce fond reste limité puisqu'il ne finance que des longs métrages pouvant prétendre à la rentabilité et exige des garanties.
- Les subventions des Communautés ou des institutions comme la WIP liège ou le Centre Bruxellois Audiovisuel.
- Les aides européennes comme Eurimage ou media<sup>8</sup>.
- Des bourses ou fondations quand certaines thématiques sont abordées (convient plus aux documentaires).
- Des fonds propres générés par les recettes des précédents films.

De manière générale, ces subventions peuvent prendre différentes formes soit sous la forme d'avance sur recette, soit sous la forme de primes octroyées en fonction de l'avancement du film, soit le transfert à la fin du film, ... Mentionnons que souvent si une œuvre reçoit une subvention les autres éligibles suivent, le système fonctionne en cascade. Un producteur d'ASBL nous confie que plus le nombre de sources de financement est grand, plus il est compliqué de respecter l'ensemble des conditions d'octroi de chacune d'elles. C'est surtout le cas quand il y a une coproduction étrangère financée en partie par des subventions belges. Il est aussi parfois difficile de convaincre les intervenants financiers s'ils ne sont pas convaincus par le projet.

Le coût d'un film et le type de financement utilisé semble assez difficile à déterminer vu la grande diversité des œuvres produites en fonction de la durée et des technologies utilisées. Mais nous pouvons donner des exemples du coût pour certaines œuvres. Un court métrage d'animation de 30 minutes peut coûter 30 000 euros. Un long métrage d'animation demande 2 millions et un long métrage d'animation utilisant la technologie 3D peut coûter jusqu'à 20 millions d'euros. Pour la réalisation d'un documentaire, le coût peut varier de 80 000 euros en court métrage à 120 000 euros. Par contre ce qui semble certain est que le Tax Shelter finance en général 30% d'une production. Les subventions, quant à elle, semble être essentiellement utilisées par des plus petites structures et ne pourraient pas dépasser 50% du coût du film suivant un règlement européen. Bien que dans la pratique ce maximum ne soit pas respecté

---

<sup>8</sup> Média dépend du programme Europe créative.

pour les ASBL. Elles seraient en incapacité de produire des œuvres si elles devaient respecter cette limite. Il existe aussi une exception pour les films d'auteurs en Belgique qui peuvent être financés à 80% par de l'aide publique. Par contre, les plus grandes productions favoriseraient les préventes aux diffuseurs et aux distributeurs.

Par rapport aux financements traditionnels, les répondants semblent peu intéressés. Toutefois, une des ASBL a récemment fait appel à un prêt bancaire, un « flexy cash » d'un an, pour un montant de 65 000 euros afin de pouvoir faire face aux nombreuses dépenses qui surviennent avant la sortie des projets. C'est souvent un problème, beaucoup de subventions sont transférées après la sortie ou fonctionnent par tranche selon l'avancement du film. En outre, la TVA devrait être payée anticipativement sur les frais, ce qui pèserait lourd sur la trésorerie de l'ASBL. Au final, elle a réussi à avoir ce crédit mais ça a pris du temps parce que le montant demandé était trop grand pour certaines et trop petit pour d'autres institutions financières. D'après le répondant, le fond St'art ne voulait pas prêter en dessous de 100 000 euros, ce qui ne correspond pas à ce que nous avons identifié dans la partie théorique. Notons aussi que la société Eklektik a recours parfois à des crédits bancaires et/ou à des prêts familiaux pour financer des long métrages fictions.

### 3.3.3. Tax Shelter

Il finance plus ou moins 90% de la production belge et est ainsi indispensable à la survie de l'activité. L'année passée, il a permis la mobilisation de plus de 100 millions d'euros ce qui est beaucoup plus que les fonds venant de la région Bruxelloise, de la RTBF, Belgacom ou encore Be tv qui oscilleraient entre 1 et 5 millions. Cette source de financement permet le financement en moyenne de 30% des œuvres dans une fourchette comprise entre 10 et 35% de leur financement total. Ce chiffre s'explique par les rendements financiers, les assurances et la commission de l'intermédiaire Tax Shelter à payer. La commission de ce dernier étant constituée des frais de démarchages des clients investisseurs, de la réalisation du prospectus FSMA annuel d'une valeur de 20 000 euro et des différentes expertises apportées aux parties de l'intermédiation.

Il y a plusieurs avantages à ce système. D'abord, ce financement permet une liquidité dès le début de la production, ce qui n'est pas le cas avec d'autres sources de financement. De plus d'après un de nos répondants travaillant en tant qu'intermédiaire Tax Shelter, le nouveau

système est assez avantageux pour les clients investisseurs ce qui permet plus d'investissement dans le système. La nouvelle loi a aussi un avantage pour les entrepreneurs culturels puisqu'il y a un élargissement de l'éligibilité des films permettant à de nombreuses œuvres non commerciales de trouver un financement comme les courts métrages, les longs métrages fiction et les documentaires. Pour cet intermédiaire, leur choix de financement se base sur trois critères :

- La solidité financière du film, le sérieux de la réalisation et de la production malgré les incertitudes économiques intrinsèques au secteur.
- La qualité des dépenses belges. Entre deux œuvres, il privilégie le financement d'un projet impliquant le plus de collaborateurs en Belgique.
- Enfin le critère subjectif, avoir un sujet qui leur plait.

Il a récemment financé un documentaire à hauteur de 40 000 euros. Pour les intermédiaires Tax Shelter, il est évidemment plus intéressant de financer un film à hauteur de 1 million que 10 films à hauteur de 100 000 euros.

Néanmoins, pour l'un des répondants, le système actuel est le « paroxysme du capitalisme puisqu'on fait appel à un tiers payant qui est une société, qui n'a rien à voir avec le cinéma » puisque maintenant l'investisseur n'a plus d'intérêt par rapport au film. La relation entre le producteur et l'investisseur commence à être vide de sens puisqu'il n'y a plus de cession de droit (l'ancien système permettait l'obtention d'une partie des droits de l'œuvre). Le producteur se demande pourquoi il doit encore passer par ces investisseurs. Un élément qui vient renforcer ce raisonnement a été précisé par notre répondant intermédiaire Tax Shelter. Selon lui, seulement 10% de ses investisseurs choisissent de pouvoir sélectionner le film dans lequel ils vont investir.

Un point important est que le Tax Shelter est un investissement complémentaire au film puisqu'il ne pourra jamais couvrir plus de 50% du coût d'un film. Il faut toujours trouver d'autres sources de financement. Une autre limite du système est qu'il semblerait qu'il existe des zones d'incertitudes sur certains points du fonctionnement des dépenses éligibles. Par exemple, certaines dépenses exceptionnelles peuvent être comptées 6 mois avant la signature de la convention-cadre mais systématiquement l'administration refuse et donc ne reconnaît pas ces frais. Pourtant certaines œuvres comme les documentaires doivent parfois,

pour respecter des contraintes d'actualité, commencer rapidement la production. Ainsi, les producteurs n'interprètent pas la loi de la même manière que l'administration fiscale. Afin de respecter les règles et d'éviter un refus de la part de l'administration, les répondants prennent beaucoup de marges de manœuvre afin d'anticiper. En effet c'est toujours une fois que le film est financé, que l'administration refuse des frais. Un des répondants a déjà dû aller devant le tribunal de première instance pour régler un désaccord.

Malgré tout, cette source financière est un atout qui permet à la Belgique d'être compétitive et qui permet de nombreuses coproductions internationales. Il serait plus facile pour le producteur de respecter les différents taux de dépenses en faisant de la coproduction dans l'EEE. Malgré qu'aucun film ne peut se financer à 100% par ce mécanisme, cette source est la principale pour de nombreux producteurs.

#### 3.3.4. Crowdfunding

L'utilisation d'une campagne de Crowdfunding pour financer un film n'est pas une source de financement courante dans l'activité. Elle est plus utilisée pour le financement de courts métrages ou pour certains films rattachés à une personnalité connue comme le film *Demain* où l'actrice mondialement connue Mélanie Laurent portait le projet.

L'un de nos répondants, réalisant principalement des documentaires via son ASBL, a pu se forger une idée assez précise du sujet en suivant une formation et en encadrant une réalisatrice qui a financé sa première œuvre grâce à ce système pour un montant de 1 250 €. Pour lui, le Crowdfunding a trois fonctions :

1. Se faire connaître en créant un projet original et en proposant des contreparties de qualité.
2. Permettre la promotion du projet avant son lancement.
3. Financer son projet.

Toujours selon ce même répondant, une manière de maximiser ses chances de réussite est d'avoir une personne en plus dans son personnel faisant le travail d'un « Community manager » en mobilisant une communauté avant, pendant et après la campagne de Crowdfunding. Il est en effet primordial d'avoir déjà une assez grande communauté derrière soi avant le lancement et d'avoir une bonne connaissance des réseaux sociaux afin de fidéliser

des investisseurs. Cependant, il croit que cette source de financement ne peut pas financer plus de 10 000 euros d'une œuvre et se prête plus à certaines thématiques.

En plus de cet avis, deux producteurs ont déjà fait appel à cette source de financement. Le premier est la société de production Eklektik qui utilise le Crowdfunding pour des projets très ponctuels, atypiques et qui ont du mal à convaincre les potentiels investisseurs. Ils ont obtenu plus de 11 000 euros avec leurs films « je suis resté dans les bois » et 5 000 euros avec « Malta Kano, tx » grâce à cette source de financement. Pour le répondant, ce système permet moins de démarche administrative par contre requiert une forte implication au niveau de la promotion et de la diffusion. Les fonds récoltés n'étant pas très importants, il est plus un outil de financement complémentaire.

Pour notre autre répondant, fondateur du studio Mad Cat Studio, le Crowdfunding lui a permis de financer une partie de sa première œuvre. En 2013, lui et ses collaborateurs ont décidé de financer leur premier film « Léopold ». A cette époque, il n'avait pas d'argent et n'avait rien à perdre. Ils ont donc lancé une campagne sous la forme « reward-based » sur la plateforme américaine Indiegogo afin de toucher le maximum d'investisseurs potentiels. Au final, ils n'ont reçu que 15 000 euros sur les 50 000 euros demandés. Leur financement alternatif était sous la forme « Keep it all », ils ont donc gardé l'argent investi. L'argent récolté par le Crowdfunding n'était rien comparé à la notoriété et la communauté obtenue. Au final, deux ans après le lancement de la campagne, les personnes viennent encore proposer leur contribution. En dehors de la levée de fonds, la société de production a réussi à lever 15 000 à 20 000 euros.

Ce que Mad Cat Studio retire de cette aventure est qu'il aurait dû s'organiser autrement : créer d'abord une communauté avant la levée de fond et ensuite élargir celle-ci avec le plus d'internautes possibles. Il lui a été conseillé de faire la promotion de la campagne de Crowdfunding sur les réseaux sociaux qu'une fois que 30% de la somme a été injectée. Un projet financé de cette manière est un projet « winner ». Il est plus apte à faire effet boule de neige grâce aux algorithmes des réseaux sociaux et ainsi de lever énormément de fonds en 3 à 5 jours seulement.

Toujours selon le même répondant, ce système demande énormément de suivi en communication afin d'informer sur l'avancement du projet, de répondre aux demandes de ses investisseurs qui sont devenus les premiers spectateurs et les ambassadeurs du projet. Mad Cat Studio serait prêt pour une campagne de Crowdfunding mais uniquement pour un projet à caractère social comme ce qui a été fait avec son film d'animation à l'humour décalé « Léopold » qui retrace la vie du premier roi des belges. Il a mêlé un côté historique et politique. Dernier point important, notre répondant reconnaît qu'il y a une méconnaissance du Crowdfunding en Belgique.

### Conclusion

Après avoir analysé ces trois activités sur le territoire belge, nous remarquons que deux d'entre elles, le théâtre et la production audiovisuelle et cinématographique, sont des activités avec les caractéristiques d'un secteur en maturité (abondance d'offres sur le marché et de concurrence). Tandis que le secteur du jeu vidéo serait encore en phase de croissance. En effet, de plus en plus de sociétés ou de projets voient le jour malgré une concurrence nettement avantaagée, par le système de déductions fiscales, pour les studios internationaux.

Certaines activités auraient du mal à évoluer au même rythme que la technologie tant en raison des répondants eux-mêmes ou des pourvoyeurs de fonds. Le théâtre n'est pas très « connecté » et l'idée de produire une pièce avec un système comme le Crowdfunding ne semble pas encore dans l'ère du temps. Tandis que pour le cinéma, certains porteurs de projets se voient refuser certaines aides s'ils ne restent pas dans le canevas traditionnel de la production ce qui n'est pas en alignement avec les évolutions numériques. Il y a encore certains sous-secteurs comme le Serious Game qui n'est pas encore reconnu par l'Etat alors que c'est le cas pour la France.

On remarque aussi une certaine passivité dans le monde du théâtre à essayer de trouver d'autres formes de financement que les subventions octroyées. Majoritairement, ils organisent et parfois réduisent leurs coûts en fonction d'elles au lieu d'aller trouver d'autres sources de financement. Ce constat s'explique aussi par le manque de temps et de personnel mis à la disposition de ces entrepreneurs culturels. Ce constat est déjà un peu moins vrai pour les plus grandes structures qui se sont, par exemple, déjà renseignées sur le Tax Shelter.

Justement par rapport à cette source de financement, il permet aux entrepreneurs culturels du cinéma déjà lancés dans l'activité de trouver une source complémentaire pour l'ensemble de leurs projets. Cependant certains d'entre eux évoluant au sein d'ASBL ne pourront pas utiliser le Tax Shelter. Mais ils peuvent faire appel à la coproduction avec des sociétés commerciales ou créer leur propre société commerciale pour en bénéficier. Idée déjà pratiquée par certains entrepreneurs culturels évoluant au sein du théâtre. Ils s'organisent pour l'instant afin de créer des coopératives qui permettent à plusieurs créateurs de pièces de théâtre de pouvoir bénéficier de ce système. Pour l'instant, la loi autorise les ASBL du monde du théâtre à utiliser le Tax Shelter si elles payent l'impôt des sociétés ce qui serait un changement radical dans le fonctionnement interne de ces entités. Au final, les entrepreneurs culturels évoluant dans le milieu théâtral pensent que ce système ne pourra financer que les plus grands projets qui sont parfois abandonnés par manque de fonds. Les plus petites structures ne pensent pas pouvoir bénéficier de celui-ci.

Pourtant, il semble y avoir assez d'argent dans le système pour venir combler les besoins de financement du théâtre et plus largement des arts de la scène. Cela nous a été dit par beaucoup de producteurs de film mais aussi par un intermédiaire Tax Shelter. Ce dernier a même engagé une personne pour se charger des demandes émanant de cette activité. Cette embauche répond à la demande de ses clients investisseurs. Il y a un an et demi ils ont fait une étude montrant que 56% de leur clientèle était intéressée d'investir dans les arts de la scène.

La nouvelle loi de 2014 pour le cinéma reste encore sujette à de mauvaises interprétations entre les producteurs et l'administration Tax Shelter. C'est encore plus le cas pour le théâtre puisque la loi est encore trop calquée sur le cinéma. Dans le cadre d'un film, les coûts se produisent avant son lancement sur le marché tandis que pour le théâtre la plus grande dépense serait le paiement des artistes qui commence au moment de la première représentation. De plus, beaucoup d'autres questions sont sans réponse pour de nombreux porteurs de projets concernant le cadre légal entourant le fonctionnement et la création des coopératives.

Par rapport au Tax Shelter sur les jeux vidéo si la loi est votée, elle prendrait la forme d'une déduction fiscale des salaires ce qui permettrait à cette activité d'être compétitive à l'international. Cependant, elle pourrait aussi prendre la forme utilisée par le cinéma et le théâtre ce qui permettrait de combler le besoin de financement privé fort handicapant pour le secteur. Mais il reste à savoir s'il y a assez d'argent dans le système et si les investisseurs désirent investir dans cette activité.

Le financement alternatif Crowdfunding permet, plus facilement, le lancement des premiers projets ou des projets atypiques comme pour le projet de Not a Company ou encore de Mad Cat studio. Certains projets atypiques ne trouvant pas de sources de financement dite traditionnelles comme les projets de Eklektic Production. Par contre ce système, en Belgique, est plus adapté pour les projets demandant des petites sommes ou alors pour des projets portés par une production connue, une personnalité ou abordant une thématique rassembleuse, ce type de projet détenant déjà une communauté importante. Le jeu de Larian studio a permis un investissement massif de sa communauté avant déjà la première version du jeu. Le film d'animation « Léopold » a permis de rassembler énormément d'investisseurs autour de la vie du premier Roi des belges. Par contre un studio comme Fishing Cactus, n'ayant pas encore une communauté assez élargie, n'a pas réussi ses campagnes de Crowdfunding.

Nous constatons que ce système au sein de l'Industrie Culturelle et Créative est plus adapté pour des activités produisant des œuvres tangibles tels que le secteur des jeux vidéo. Le théâtre a plus de difficultés à proposer des contreparties de qualité pouvant permettre l'investissement massif d'internautes. Actuellement, cette activité est intéressée à utiliser le Crowdfunding comme un moyen de financement de l'infrastructure (salle, sièges, façade de théâtre, ... ), ce qui touche plus directement le spectateur.

Notons que le système alternatif a d'autres avantages que le financement de projet comme la création d'une notoriété et d'une communauté. C'est aussi un bon outil promotionnel et de communication. Il permet aussi pour certains projets comme les jeux vidéo ou certains films comme « Léopold » une implication des investisseurs dans le processus de développement. Mais il y a aussi certains désavantages comme le temps requis pour créer et impliquer une

communauté, ce qui est difficile pour les petites structures qui ne détiennent pas les ressources humaines nécessaires.

Ces deux modes de financement permettent de répondre aux attentes des entrepreneurs culturels de ces trois activités en finançant leurs projets et non pas en finançant leur société. Ces trois activités réfléchissent par projet et n'envisagent pas leur activité dans une vision de long terme. Ce raisonnement est un peu moins vrai pour le secteur des jeux vidéo, tel est le cas de Fishing Cactus. Grâce aux recommandations d'un conseiller financier, Fishing Cactus a déjà entrepris des levées de fonds en capital pour investir dans des projets. Malgré tout, la majorité des sources de financement permettent à ces entrepreneurs culturels d'investir dans les projets et non pas dans le développement de leur entreprise, nous pensons aux fonds d'investissement publics, des subventions octroyées au Tax Shelter et à l'utilisation actuelle du Crowdfunding.

Au final, ces deux nouvelles manières de financer des projets culturels permettent un financement plus rapide que par des sources dites traditionnelles et permettant une liquidité dès les premières étapes du projet, accédant ainsi à un renforcement de la trésorerie pour les entrepreneurs culturels.

### Troisième partie : Conclusions, opinions et limites

Après avoir étudié de manière théorique l'industrie belge dans laquelle l'entrepreneur culturel évolue et les différents moyens de financement possibles, nous nous sommes concentrés sur les nouveaux moyens de financement comme le Crowdfunding et le Tax Shelter. Notre objectif étant de montrer que ces deux nouvelles sources de financement facilitent le financement des projets culturels. En plus de l'étude théorique, nous avons mené une étude pratique qualitative portant sur trois activités, le cinéma, le théâtre et les jeux vidéo afin de supporter notre partie théorique.

Pour le Tax Shelter, notre conclusion est assez nuancée puisqu'autant le Tax Shelter cinéma permet à plus ou moins 90% des œuvres d'être produites, pour le théâtre, personne ne l'utilise encore puisque la loi n'est d'application que depuis février 2017. En outre, le système ne semble accessible que pour une partie des entrepreneurs culturels détenant les ressources humaines nécessaires au lancement des démarches administratives. Mais même au sein de ceux-ci, ils ne financeraient qu'une partie des projets. Les plus grands projets théâtraux seraient valorisés, ceux qui par ailleurs sont parfois abandonnés par manque de fonds.

Pour le Crowdfunding, comme les auteurs Creton et Kitsopanidou (2016) l'avaient identifié, il est surtout un outil permettant la diversification pour les classes dominantes (Larian studio). Le facteur le plus important pour réussir une campagne de Crowdfunding étant la communauté, ce qu'ils ont déjà. Néanmoins, les plus petits entrepreneurs culturels lançant leur premier projet ou des petits projets atypiques sans détenir de ressources financières trouvent une solution dans ce système. Rajoutons que comme la forme privilégiée des sujets étudiés est la forme de don contre récompense, un projet commercialisant un produit tangible ou pouvant mobiliser une grande communauté derrière une personnalité ou une thématique est favorisé. Actuellement, peu de porteurs de projets pensent à utiliser ce système en Belgique.

Les entrepreneurs culturels pourraient prendre acte de ces constats et s'organiser par rapport à ces observations. Il semble recommandé pour ceux évoluant dans le monde des arts de la scène de faire des démarches légales comme la création d'une coopérative regroupant

plusieurs porteurs de projets. Il est aussi primordial pour ces entrepreneurs culturels de créer une association patronale qui pourrait servir de relai d'informations au sein de l'activité et de lobby pour l'obtention de réglementations plus pertinentes au secteur. Nous ne l'avons pas encore souligné mais le choix d'une plateforme nous semble essentiel. Nous avons nous-mêmes fait une campagne de Crowdfunding avec la plateforme Ulule. Il est apparu que tous les conseils que les répondants ont reçu de personnes tierces après la levée de fonds pour l'optimiser, nous avaient été déjà explicités dès nos premiers pas sur cette plateforme. D'un point de vue marketing, le Crowdfunding permet de mettre en lumière l'importance des consommateurs et la nécessité d'une communauté puisque grâce à ce système elle peut devenir une source de financement pour les entreprises. Cela nous montre qu'acquérir au préalable une formation à la gestion de projet (Prométhéa) et disposer dans son équipe d'un collaborateur orienté finance, marketing, administration nous semble également primordial.

Il est important de mentionner que ce mémoire comporte quelques limites. Tout d'abord, il y a une limite intrinsèque à notre problématique puisqu'elle s'attaque à une industrie comprenant des activités très diverses. Lorsqu'on a sélectionné les trois activités pour la partie pratique, certaines différaient beaucoup de la théorie. Deuxièmement, moins de répondants de la Communauté Flamande ont réussi à être interviewés. Nous avons, cependant, tout fait pour les toucher via l'envoi de mails en néerlandais ou la demande d'interviews en anglais.

D'un point de vue personnel, nous pensons qu'au niveau du Crowdfunding, le côté financier pour les entrepreneurs culturels portant un premier projet est plus important que le côté marketing tandis que pour les classes dominantes (Larian studio) l'aspect promotionnel l'emporte. En raison des caractéristiques propres aux arts de la scène et aux jeux vidéo, il aurait été plus pertinent de créer un Tax Shelter jeux vidéo et de permettre une déductibilité des salaires pour les employés du théâtre. L'un des problèmes majeurs du financement dans le théâtre est la rémunération correcte de ses employés. Tandis que pour les jeux vidéo, la recherche d'investissements privés est une source de difficulté. De plus, comme pour le cinéma, la majorité des coûts arrivent avant que l'œuvre ne soit commercialisée ce qui correspond aux exigences de la justification des dépenses éligibles. Le théâtre quant à lui ne fait face aux plus grandes dépenses qu'après la commercialisation. Notons tout de même deux limites à ce raisonnement, il faut tout d'abord qu'il ait assez d'argent dans le système, le jeu

vidéo demandant des fonds équivalent au cinéma, le théâtre demandant des fonds plus petits. Enfin, le Tax Shelter a été mis au point pour développer l'économie d'un secteur et créer de l'emploi. Il faudrait étudier qui du théâtre ou du jeu vidéo répondrait au mieux à cette caractéristique.

Pour les pistes futures ouvertes par ce mémoire, il serait intéressant d'étudier concrètement quelle est la meilleure manière de lever des fonds pour un entrepreneur culturel soit par le financement de projets individuels ou alors par le développement financier de l'entreprise. Par rapport au Tax Shelter, il serait intéressant de pouvoir étudier dans quelques années comment le théâtre s'est organisé par rapport à la venue de ce nouveau mode de financement et quelles implications il a eu sur l'activité. Cette étude pourrait englober toutes les activités des arts de la scène. Pour le Crowdfunding, il serait intéressant de mener la même étude dans des pays où le financement par Crowdfunding est déjà bien implémenté, par exemple dans le monde Anglo-Saxon.

## Bibliographie :

Angel me. (2017). *Pricing and fees*. En ligne : <https://www.angel.me/pricing-fees/>, consulté le 10 avril 2017.

Apps Funder. (2017). *How it works*. En ligne : <http://www.appsfunder.com/en/how-it-works>, consulté le 10 avril 2017.

Author. (2017). Canada's Video Game Industry. *Business in focus*. En ligne : <http://www.businessinfocusmagazine.com/2013/05/canadas-video-game-industry/>.

Barthélémy, P. (2015). *Financer son projet culturel : méthode de recherche de financements*. Voiron : Territorial.

Beaucamp, S. (2015). *Crowdfunding : un financement en vogue pour la culture*. Bruxelles : BELGIQUE. En ligne [http://www.pac-g.be/docs/analyses2015/analyse\\_02.pdf](http://www.pac-g.be/docs/analyses2015/analyse_02.pdf), consulté le 20 février 2017.

Belga Film Fund. (2015). Prospectus. En ligne : <http://www.belgafilmsfund.be/rentabilite-tax-shelter/informations-tax-shelter/>, consulté le 20 février 2017.

Bessière, V., & Stéphany, E. (2014). *Le crowdfunding : fondements et pratiques*. Louvain-la-Neuve : De Boeck.

Bouger Les Lignes. (2017). *Coupole « Entrepreneuriat culturel et modes de financement de la culture » : synthèse générale*, janvier 2017. En ligne : <http://www.tracernospolitiquesculturelles.be/wp-content/uploads/2017/01/BLL-Entrepreneuriat.pdf>, consulté le 2 février 2017.

Boyer, K., Chevalier, A., & Léger, J-Y. (eds). (2016). *Le crowdfunding*. Paris : La Découverte.

Bousaid, I. (2013). *Les différentes sources de financement des start-ups*. En ligne : <http://analyzethiz.fr/business/differentes-sources-financement-start-ups/>.

Casa Kafka. (2017). *Qui sommes nous ?*. En ligne : <https://www.casakafka.be/page/19-casa-kafka-pictures-qui-sommes-nous->, consulté le 10 avril 2017.

Centre de recherche et d'information socio-politiques. (2017). *Matières culturelles : domaines qui sont de la compétence des communautés, et qui recouvrent notamment la culture, le sport et les médias*. En ligne : <http://www.vocabulairepolitique.be/matieres-culturelles-3/>, consulté le 15 avril 2017.

Centre du Cinéma et de l'audiovisuel. (2015). *Bilan 2014 : production, promotion et diffusion cinématographiques et audiovisuelles*. En ligne : [http://www.audiovisuel.cfwb.be/index.php?eID=tx\\_nawsecuredl&u=0&g=0&hash=d86aca3f96bb97915864f9da2649c8ec7b0f5479&file=fileadmin/sites/avm/upload/avm\\_super\\_editor/avm\\_editor/Publications/Telechargement\\_pdf/Bilan\\_CCA/bilan\\_14/Bilan\\_2014\\_CCA\\_version\\_DEF\\_5\\_mars\\_2015.pdf](http://www.audiovisuel.cfwb.be/index.php?eID=tx_nawsecuredl&u=0&g=0&hash=d86aca3f96bb97915864f9da2649c8ec7b0f5479&file=fileadmin/sites/avm/upload/avm_super_editor/avm_editor/Publications/Telechargement_pdf/Bilan_CCA/bilan_14/Bilan_2014_CCA_version_DEF_5_mars_2015.pdf), consulté le 28 avril 2016.

Centre Jean Gol. (2007). *"Un autre monde (culturel) est possible..."*. Bruxelles : Centre Jean Gol, 2007.

Cinecrowd. (2017). *Frequently asked questions*. En ligne : <https://cinecrowd.com/>, consulté le 10 avril 2017.

Chirita, M-G., Poisson-de-Haro, S., Cisneros-Martinez, L-F., & Filion, L J. (2009). *Entrepreneuriat et industries du domaine des arts et de la culture Examen des écrits*. Montréal : Hec Montréal. En ligne : [http://expertise.hec.ca/chaire\\_entrepreneuriat/wp-content/uploads/2009-02-entrepreneuriat\\_iindustries\\_arts1.pdf](http://expertise.hec.ca/chaire_entrepreneuriat/wp-content/uploads/2009-02-entrepreneuriat_iindustries_arts1.pdf).

Creton, L., & Kitsopanidou, K. (2016). *Crowdfunding, industries culturelles et démarche participative : de nouveaux financements pour la création*. Bruxelles : Peter Lang.

Crofun. (2017). *Foire aux questions*. En ligne : <https://www.crofun.be/fr/faq>, consulté le 10 avril 2017.

Culot, M. (2014). Le crowdfunding : révolution dans le mécénat culturel ou reconversion cosmétique ?. *Media-animation*. En ligne : <http://www.media-animation.be/Le-crowdfunding-revolution-dans-le.html>.

Decaluwé, H. (2015). Un "Tax Shelter" pour le secteur des jeux vidéos. *Rtbf*. En ligne : [https://www.rtbf.be/info/regions/hainaut/detail\\_un-tax-shelter-pour-le-secteur-des-jeux-videos?id=9136330](https://www.rtbf.be/info/regions/hainaut/detail_un-tax-shelter-pour-le-secteur-des-jeux-videos?id=9136330).

Delacroix, P., & Hermand, O. (2015). Le tax shelter pour PME, nouvel incitant fiscal pour le capital à risque. *L'écho*. En ligne : <http://www.lecho.be/actualite/archive/Le-tax-shelter-pour-PME-nouvel-incitant-fiscal-pour-le-capital-a-risque/9663869?highlight=tax%20shelter>.

de Beauvoir, A., Morand, A., & Kordonian, K. (2014). *Etude comparative des crédits d'impôts en Europe et au Canada cinéma, audiovisuel, jeux vidéo*. Paris : Hamac Conseils. En ligne : <http://cercles.diba.cat/documentsdigitals/pdf/E140246.pdf>, consulté le 30 mars 2017.

Douw & Koren. (2017). *Crowdfunding in België 2016 : de status van crowdfunding in België. Rapport*, Douw & Koren.

De Ghellinck, S. (2014). Le financement de la culture en Belgique Francophone. Document non publié. Bruxelles : Smart. En ligne : <http://smartbe.be/media/uploads/2014/05/Le-financement-de-la-culture-en-Belgique-francophone2.pdf>.

Film Angel. (2017). *Home*. En ligne : <http://www.filmangel.tv/>, consulté le 10 avril 2017.

Freixas, X., & et Rochet, J-C. (1997). *Microeconomics of banking*. Cambridge (Mass) : MIT press.

Gamasutra. (s.d.) UK vs. Canada : Do Tax breaks build an industry ?. Gamasutra. En ligne : [http://www.gamasutra.com/view/feature/134488/uk\\_vs\\_canada\\_do\\_tax\\_breaks\\_build\\_.php?print=1](http://www.gamasutra.com/view/feature/134488/uk_vs_canada_do_tax_breaks_build_.php?print=1).

Gilard, A. (2016). *Private Equity Funds & alternative financing players active in Brussels*. En ligne sur le site de Impulse [http://abe-bao.be/sites/default/files/documents/pe\\_funds\\_alternative\\_financing\\_players\\_active\\_in\\_brussels\\_2016-t2\\_0.pdf](http://abe-bao.be/sites/default/files/documents/pe_funds_alternative_financing_players_active_in_brussels_2016-t2_0.pdf), consulté le 30 mars 2017.

HKU (2010), *The Entrepreneurial Dimension of the Cultural and Creative Industries*. Utrecht : Pays-Bas. En ligne : [http://kultur.creative-europe-desk.de/fileadmin/user\\_upload/The\\_Entrepreneurial\\_Dimension\\_of\\_the\\_Cultural\\_and\\_Creative\\_Industries.pdf](http://kultur.creative-europe-desk.de/fileadmin/user_upload/The_Entrepreneurial_Dimension_of_the_Cultural_and_Creative_Industries.pdf), consulté le 11 avril 2017.

IDEA Consult NV. (2015). *Onderzoek naar de mogelijkheden van aanvullende financiering voor de culturele sector*. Bruxelles, BELGIQUE. En ligne [https://cjsm.be/cultuur/sites/cjsm.cultuur/files/public/aanvullende\\_financiering\\_ccs\\_eindrapport.pdf](https://cjsm.be/cultuur/sites/cjsm.cultuur/files/public/aanvullende_financiering_ccs_eindrapport.pdf), consulté le 15 avril 2017.

Indiegogo. (2017). *Fonctionnement*. En ligne : <https://www.indiegogo.com/grow/how-it-works/>, consulté le 10 avril 2017.

Institut Français des Administrateurs. (2011). *Business Angels et Gouvernance*. En ligne : [http://0602.nccdn.net/000/000/018/33f/montage\\_ba2011\\_v-08032011.pdf](http://0602.nccdn.net/000/000/018/33f/montage_ba2011_v-08032011.pdf), consulté le 8 février 2016.

Irene. (2014). *Understanding what type of crowdfunding is best for your startup*. *European Crowdfunding Networking*. En ligne : <http://eurocrowd.org/2014/07/23/understanding-type-crowdfunding-best-startup/>.

Khamlichi, N. (s.d.) CEO de Umedia. L’Echo. En ligne : <http://www.lecho.be/entreprises/media-marketing/Je-veux-sortir-le-cinema-belge-de-ses-cliches/9639505?highlight=umédia>.

KEA European Affairs. (2010). *Promoting Investment in the Cultural and Creative Sector: Financing Needs, Trends and Opportunities*. Nantes, FRANCE. En ligne [http://www.keanet.eu/wp-content/uploads/access-to-finance-study\\_final-report\\_kea-june2010.pdf](http://www.keanet.eu/wp-content/uploads/access-to-finance-study_final-report_kea-june2010.pdf), consulté le 6 février 2017.

Kickstarter. (2017). *Les fondamentaux*. En ligne : <https://www.kickstarter.com/>, consulté le 10 avril 2017.

Kisskissbankbank. (2017). *Comment ça marche*. En ligne : <https://www.kisskissbankbank.com/fr/pages/help>, consulté le 10 avril 2017.

Konrad, E-D. (2015). *Cultural Entrepreneurship and Money : Start-Up Financing Structures in the Creative Industries*. Mainz : University of Applied Science. Doi : 10.7172/1644-9584.56.10.

Kurt Salmon. (2012). *Culture & Economie : Enjeux et opportunités pour les entrepreneurs culturels et créatifs en Belgique*. Bruxelles, BELGIQUE. En ligne [http://www.turas-cities.org/uploads/biblio/document/file/104/Challenges\\_and\\_opportunities\\_for\\_the\\_CCI\\_en\\_trepreneurs\\_in\\_Belgium\\_2012.pdf](http://www.turas-cities.org/uploads/biblio/document/file/104/Challenges_and_opportunities_for_the_CCI_en_trepreneurs_in_Belgium_2012.pdf), consulté le 2 février 2017.

Lambrechts, M. (2016). Le Tax shelter pour start-ups va prendre son envol complet. *L'écho*. En ligne : <http://www.lecho.be/actualite/archive/Le-Tax-shelter-pour-start-ups-va-prendre-son-envol-complet/9842248?highlight=tax%20shelter>.

Lauwers, M. (2017). Quels sont les premiers projets de crowdfunding fiscalement avantageés?. *L'écho*. En ligne : <http://www.lecho.be/entreprises/general/Quels-sont-les-premiers-projets-de-crowdfunding-fiscalement-avantages/9880323>.

Lazzaro, E., & Lowies, J-G. (2014). *Le poids économique des Industries culturelles et créatives en Wallonie et à Bruxelles*. Bruxelles : Université libre de Bruxelles.

La Libre. (2016). Le tax shelter pour tous. *La Libre*. En ligne : <http://www.lalibre.be/economie/libre-entreprise/le-tax-shelter-pour-tous-570d3edb35708ea2d479bd83>.

Lefèvre, F-X. (2017). Les particuliers wallons ont prêté 1,3 million d'euros aux PME. *L'écho*. En ligne : [http://www.lecho.be/economie-politique/belgique-wallonie/Les-particuliers-wallons-ont-prete-1-3-million-d-euros-aux-PME/9881651?utm\\_campaign=MORNING\\_COMMENT&utm\\_medium=email&utm\\_source=SIM](http://www.lecho.be/economie-politique/belgique-wallonie/Les-particuliers-wallons-ont-prete-1-3-million-d-euros-aux-PME/9881651?utm_campaign=MORNING_COMMENT&utm_medium=email&utm_source=SIM).

La loi du 12 mai 2014 modifiant l'article 194ter du code des impôts sur les revenus 1992 relatif au régime de tax shelter pour la production audiovisuelle. (2014). *Moniteur Belge*, 27 mai, p.41304.

Loi-programme du 10 août 2015 modifie la loi-programme du 2 janvier 2001 définissant le financement alternatif. (2015). *Moniteur Belge*, 18 août, p.53834.

La loi du 26 mai 2016 modifiant l'article 194ter du Code des impôts sur les revenus 1992 relatif au régime de Tax Shelter pour la production audiovisuelle. (2016). *Moniteur Belge*, 7 juin, p.34441.

La loi du 18 décembre 2016 organisant la reconnaissance et l'encadrement du crowdfunding et portant des dispositions diverses en matière de finances. (2016). *Moniteur Belge*, 20 décembre, p.87668.

- Look & Fin., & Beci. (2016). *Financement des PME*. En ligne : [https://febelfin.be/sites/default/files/InDepth/studie\\_beci\\_-\\_lookfin\\_-\\_financement\\_des\\_pme.pdf](https://febelfin.be/sites/default/files/InDepth/studie_beci_-_lookfin_-_financement_des_pme.pdf).
- Look and Fin. (2017). *Comment emprunter*. En ligne : <https://www.lookandfin.com/fr/crowdlending/comment-emprunter>, consulté le 18 avril 2017.
- Look and Fin. (2017). *Accueil*. En ligne : <https://www.lookandfin.com/fr/>, consulté le 10 avril 2017.
- Maalaoui, A. (2014). *Crowdfunding : les clés du financement participatif*. Paris : Ellipses.
- Malhotra N.K., Birks D., and Wills P. (2012). *Marketing Research: An Applied Approach*. 4th edition, Pearson Education Limited, p. 1.
- Manigart, S., Vanacker, T., & Witmeur, O. (2011). *The Growth Capital & Buy-Out Guide, Guide for Belgium*. En ligne : [http://www.bva.be/wp-content/uploads/2014/12/BUY-OUT-GUIDE\\_FR\\_FINAL.pdf](http://www.bva.be/wp-content/uploads/2014/12/BUY-OUT-GUIDE_FR_FINAL.pdf), consulté le 6 février 2017.
- Museomix. (2017). Museomix. En ligne : <http://www.museomix.org>, consulté le 5 avril 2017.
- Nadia Khamlich, directrice de Umedia, en mai 2015. En ligne : <http://www.lecho.be/entreprises/media-marketing/Je-veux-sortir-le-cinema-belge-de-ses-cliches/9639505?highlight=um%C3%A9dia>.
- One planet crowd. (2017). *Frequently asked questions*. En ligne : <https://www.oneplanetcrowd.com/en>, consulté le 10 avril 2017.
- Pmvz. (2017). *Wat houdt het in ?* En ligne : <http://www.pmvz.eu/winwinlening>, consulté le 15 avril 2017.
- Prométhéa. (2015). *Rapport d'activité*. Document non publié, Prométhéa, Bruxelles.
- Pushcreativity. (2017). *Qu'est-ce que Push*. En ligne : <http://pushcreativity.org/#/home>, consulté le 10 avril 2017.
- Racquet, E., & Galloy, P. (2016). Et si la banque ne veut pas vous prêter de fonds pour lancer votre business?. *L'écho*. En ligne : <http://www.lecho.be/monargent/dossier/guideindependants2016/Et-si-la-banque-ne-veut-pas-vous-preter-de-fonds-pour-lancer-votre-business/9823798>.
- Robyn, C-A. (2017). Faut-il se méfier des pratiques des plateformes de crowdfunding?. *L'écho*. En ligne : <http://www.lecho.be/opinions/carte-blanche/Faut-il-se-mefier-des-pratiques-des-plateformes-de-crowdfunding/9880493?highlight=crowdfunding>.

Rogers, S., & Makonnen, R. (2014). *Entrepreneurial finance : finance and business strategies for the serious entrepreneur*. New York : McGraw-Hill Education.

Sacré, J-F. (2016). Démarrage en force pour le Wallimage bruxellois. *L'écho*. En ligne : <http://www.lecho.be/entreprises/divertissement/Demarrage-en-force-pour-le-Wallimage-bruxellois/9787207?highlight=tax%20shelter>.

Sacré, J-F. (2016). Le producteur de cinéma belge Corsan au bord de la faillite. *L'écho*. En ligne : <http://www.lecho.be/actualite/archive/Le-producteur-de-cinema-belge-Corsan-au-bord-de-la-faillite/9826507?highlight=tax%20shelter>.

Sacré, J-F. (2017). Le Tax shelter s'apprête à monter sur scène. *L'écho*. En ligne : <http://www.lecho.be/culture/general/Le-Tax-shelter-s-apprete-a-monter-sur-scene/9857048?highlight=tax%20shelter%20théâtre>.

Sagot-Duvauroux, D. (2008). *De l'oeuvre au produit culturel*. Doi : halshs-00455427.

Sandawe. (2017). *Générales*. En ligne : <http://www.sandawe.com/>, consulté le 10 avril 2017.

Sreenflanders. (2017). *Bienvenu*. En ligne : <https://screenflanders.be/fr/home>, consulté le 2 mars.

Scoffier, A. (2014). Le Canada peut-il rester un eldorado du jeu vidéo ?. *Ina Global*. En ligne : <http://www.inaglobal.fr/jeu-video/article/le-canada-peut-il-rester-un-eldorado-du-jeu-video-7892>.

Service Public Fédéral Finance. (2015). *Belgian Tax Shelter*. En ligne : <http://koba.minfin.fgov.be/commande/pdf/brochure-tax-shelter-2015-fr.pdf>, consulté le 26 mars 2016.

Service Public Fédéral Finance. (2017). *Tax Shelter – production audiovisuelle*. En ligne : [https://finances.belgium.be/fr/entreprises/impot\\_des\\_societes/avantages\\_fiscaux/tax-shelter-production-audiovisuelle](https://finances.belgium.be/fr/entreprises/impot_des_societes/avantages_fiscaux/tax-shelter-production-audiovisuelle), consulté le 10 février.

St'art. (2017). *De nouveaux incitants fiscaux pour stimuler l'investissement dans les entreprises créatives*. En ligne : <http://www.start-invest.be/De-nouveaux-incitants-fiscaux-pour-stimuler-l-investissement-dans-les?lang=fr>.

St'art. (2017). *Nouveau partenariat : St'art and Look & Fin*. En ligne : <http://www.start-invest.be/Nouveau-partenariat-public-privé-pour-le-soutien-aux-PME-creatives?lang=fr>.

Stuart, K. (2012). Video game tax breaks: what does it mean and what happens now?. *The Guardian*. En ligne : <https://www.theguardian.com/technology/gamesblog/2012/mar/23/video-game-tax-credits>.

Taxshelter.be. (2017). *De quoi s'agit-il ?*. En ligne : <http://www.taxshelter.be/fr/content/de-quoi-sagit-il>, consulté le 28 janvier 2017.

Taxshelter.be. (2017). *Supplément au prospectus FSMA*. En ligne : <http://www.taxshelter.be/fr/content/supplement-au-prospectus-fsma>, consulté le 28 janvier 2017.

Taxshelter.be. (2017). *Tax Shelter nouvelle formule plus claire et attrayante*. En ligne : <http://www.taxshelter.be/fr/content/tax-shelter-une-nouvelle-formule-plus-claire-et-atrayante>, consulté le 28 janvier 2017.

Triodos. (2017). *Ce que nous offrons*. En ligne : <https://www.triodos.be/fr/particuliers/ce-que-nous-offrons/>, consulté le 20 avril 2017.

Triodos. (2017). *L'art et l'argent : quelles sources de financement pour les entrepreneurs culturels ?*. En ligne : <https://lacouleurdelargent.be/quelles-sources-de-financement-pour-la-culture/>.

Ulule. (2017). *Comment ça marche*. En ligne : [https://support.ulule.com/hc/fr-fr?\\_ga=2.121243656.1847511692.1495371432-560124875.1487431614](https://support.ulule.com/hc/fr-fr?_ga=2.121243656.1847511692.1495371432-560124875.1487431614), consulté le 10 avril 2017.

Unesco. (2013). *Rapport sur l'économie créative : édition spéciale 2013, élargir les voies du développement local*. Paris : FRANCE. En ligne : <http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013-fr.pdf>.

Unesco. (2016). *Understanding creative industries : cultural statistics for public-policy making*. En ligne : [http://webarchive.unesco.org/20160910075432/http://portal.unesco.org/culture/en/files/30297/11942616973cultural\\_stat\\_EN.pdf/cultural\\_stat\\_EN.pdf](http://webarchive.unesco.org/20160910075432/http://portal.unesco.org/culture/en/files/30297/11942616973cultural_stat_EN.pdf/cultural_stat_EN.pdf).

Vandenbroeck, I., & Thonet, R. (2016). *Maxi-réduction d'impôts via le Tax Shelter PME : où en est-on ?*. *Tigerghien*. En ligne : <http://www.tiberghien.com/fr/459/maxi-reduction-d-impots-via-le-tax-shelter-pme-ou-en-est-on>.

Vandenbulke, A. (2016). *Vers un financement de la culture à deux vitesses? L'écho*. En ligne : <http://www.lecho.be/actualite/archive/Vers-un-financement-de-la-culture-a-deux-vitesses/9717527?highlight=tax%20shelter>.

Van Praet, N. (2012). *Video game tax break makes Quebec an industry hub*. *Financial Post*. En ligne : <http://business.financialpost.com/entrepreneur/video-game-tax-break-makes-quebec-an-industry-hub>.

Van Overtveld, J. (2016). *Davantage de capital privé pour les arts de la scène grâce au tax shelter*. *Vanoverveldt.belgium*. En ligne : <http://vanoverveldt.belgium.be/fr/davantage-de-capital-privé-pour-les-arts-de-la-scène-grâce-au-tax-shelter>.

Verstraete, T., & Fayolle, A. (2004). *Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat*. 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Montpellier. En ligne : <http://thierry-verstraete.com/pdf/CIFEPME%202004%20Verstraete%20et%20al.pdf>.

Voor De Kunst. (2017). *Gebruiksvoorwaarden voordekunst*. En ligne : <https://www.voordekunst.nl/>, consulté le 10 avril 2017.

Wallimage. (2017). *Clés de l'audiovisuel en Wallonie*. En ligne : <http://www.wallimage.be/downloads.php?lang=fr>, consulté le 10 avril 2017.

## Annexe :

Annexe 1 : les différents systèmes de classification des industries culturelles et créatives :

**Tableau 1.1 Les différents systèmes de classification des industries culturelles et créatives<sup>5</sup>**

1. Modèle du DCMS	2. Modèle des textes symboliques	3. Modèle en cercles concentriques	
Architecture	<b>Industries culturelles centrales</b>	<b>Arts créatifs centraux</b>	<b>Industries culturelles élargies</b>
Artisanat	Cinéma	Arts du spectacle	Édition
Arts du spectacle	Édition	Arts visuels	Enregistrement sonore
Cinéma et vidéo	Internet	Littérature	Jeux vidéo et sur ordinateur
Design	Jeux vidéo et sur ordinateur	Musique	Services du patrimoine
Édition	Musique	<b>Autres industries culturelles centrales</b>	Télévision et radio
Jeux vidéo et sur ordinateur	Publicité	Cinéma	<b>Industries associées</b>
Logiciel	Télévision et radio	Musées et bibliothèques	Architecture
Marché de l'art et des antiquités	<b>Industries culturelles périphériques</b>		Design
Mode	Arts créatifs		Mode
Musique	<b>Industries culturelles hybrides</b>		Publicité
Publicité	Électronique grand public		
Télévision et radio	Logiciel		
	Mode		
	Sport		

#### 4. Modèle du droit d'auteur de l'OMPI

##### Industries de droit d'auteur centrales

Arts du spectacle  
Arts visuels et graphiques  
Cinéma et vidéo  
Édition  
Logiciel  
Musique  
Publicité  
Sociétés de gestion collective  
Télévision et radio

##### Industries de droit d'auteur partielles

Architecture  
Biens domestiques  
Design  
Jouets  
Habillement, chaussure  
Mode

##### Industries de droit d'auteur interdépendantes

Électronique grand public  
Instruments de musique  
Papier  
Photocopieurs, matériel photographique  
Supports d'enregistrement vierges

#### 5. Modèle de l'Institut de statistique de l'UNESCO

##### Industries des domaines culturels centraux

Musées, galeries, bibliothèques  
Arts du spectacle  
Festivals  
Arts visuels, artisanat  
Design  
Édition  
Télévision, radio  
Cinéma et vidéo  
Photographie  
Médias interactifs

##### Industries des domaines culturels élargis

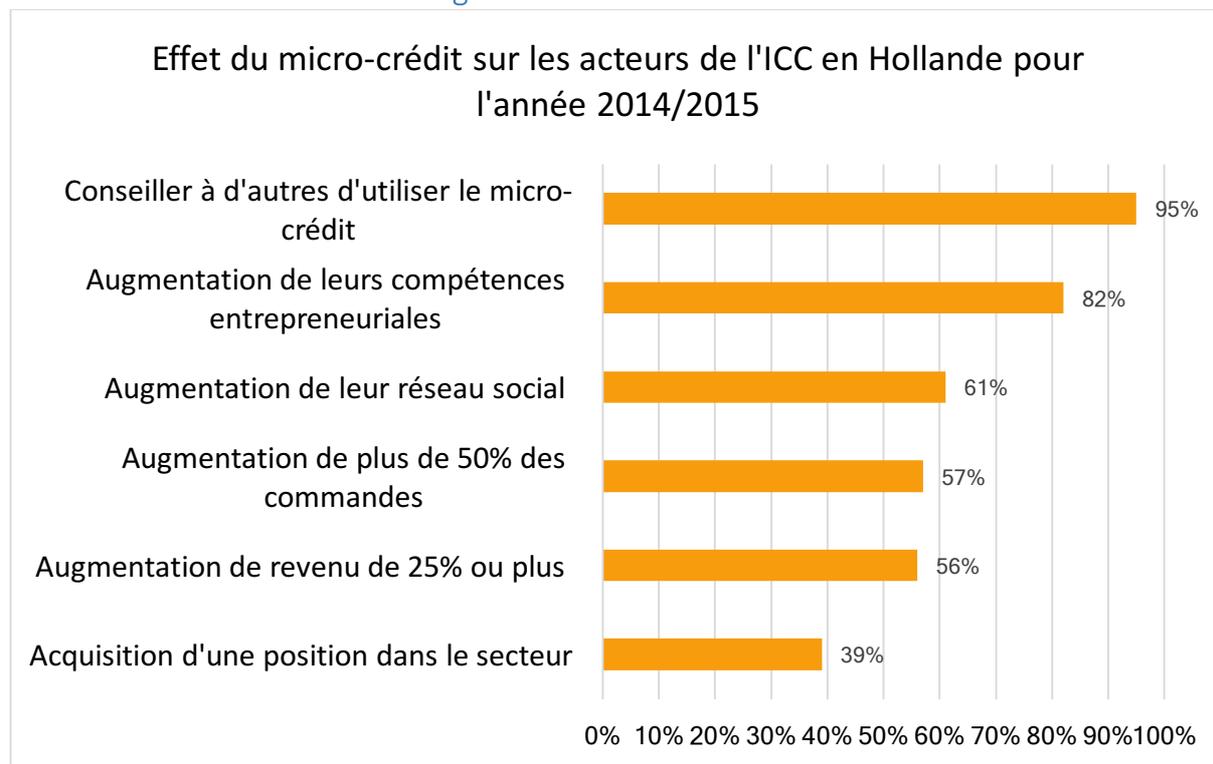
Instruments de musique  
Matériel de sonorisation  
Architecture  
Publicité  
Matériel d'impression  
Logiciel  
Équipement audiovisuel

#### 6. Modèle d'Américains for the Arts

Architecture  
Arts du spectacle  
Arts visuels  
Cinéma  
Design  
Écoles d'art et prestations artistiques  
Édition  
Musées, zoos  
Musique  
Publicité  
Télévision et radio

Source : Unesco 2013

#### Annexe 2 : Résultats des avantages du microcrédit dans l'ICC :



Source : IDEA Consult NV (2015)

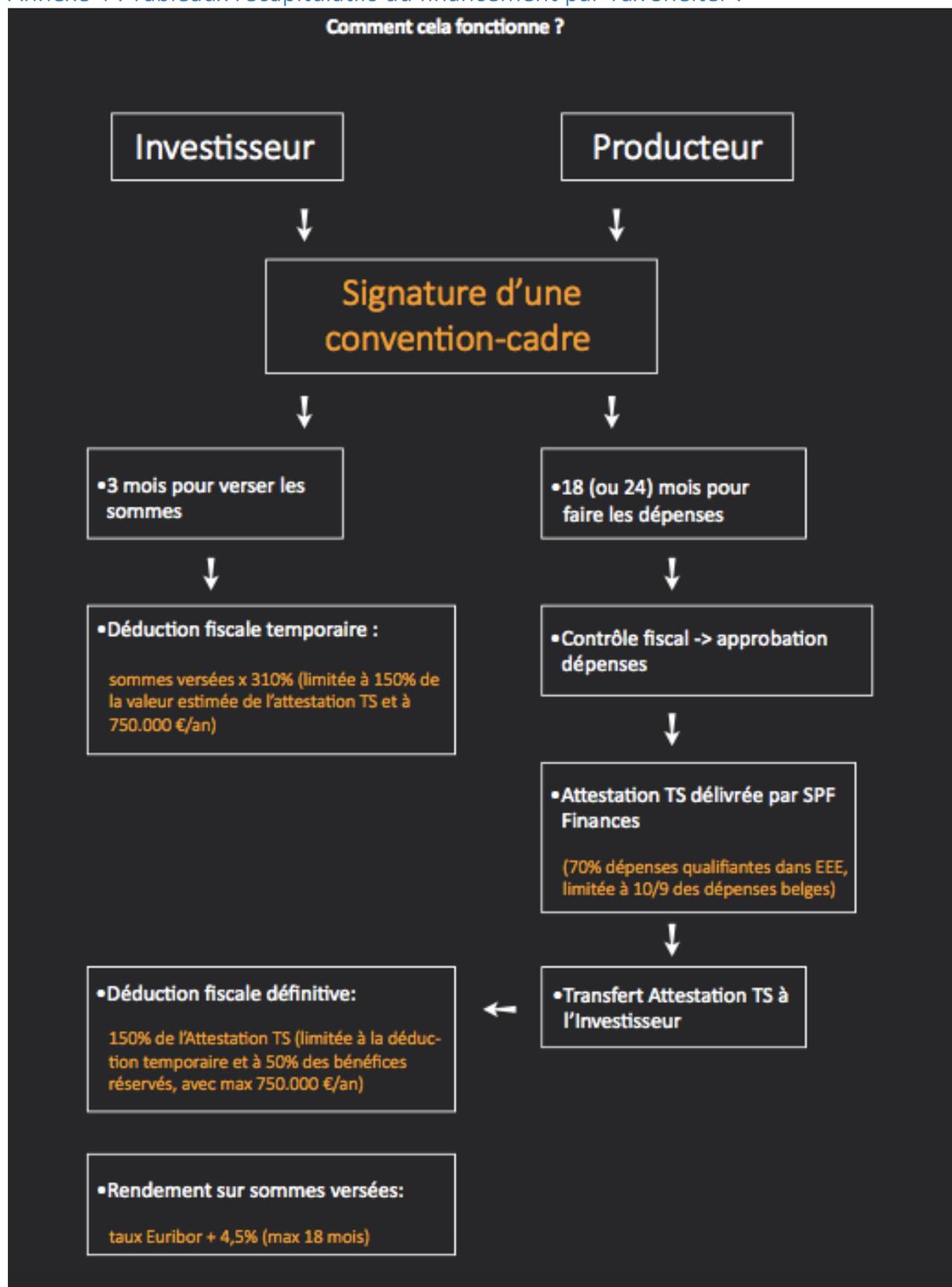
#### Annexe 3 : Tableau des plateformes actives dans l'ICC :

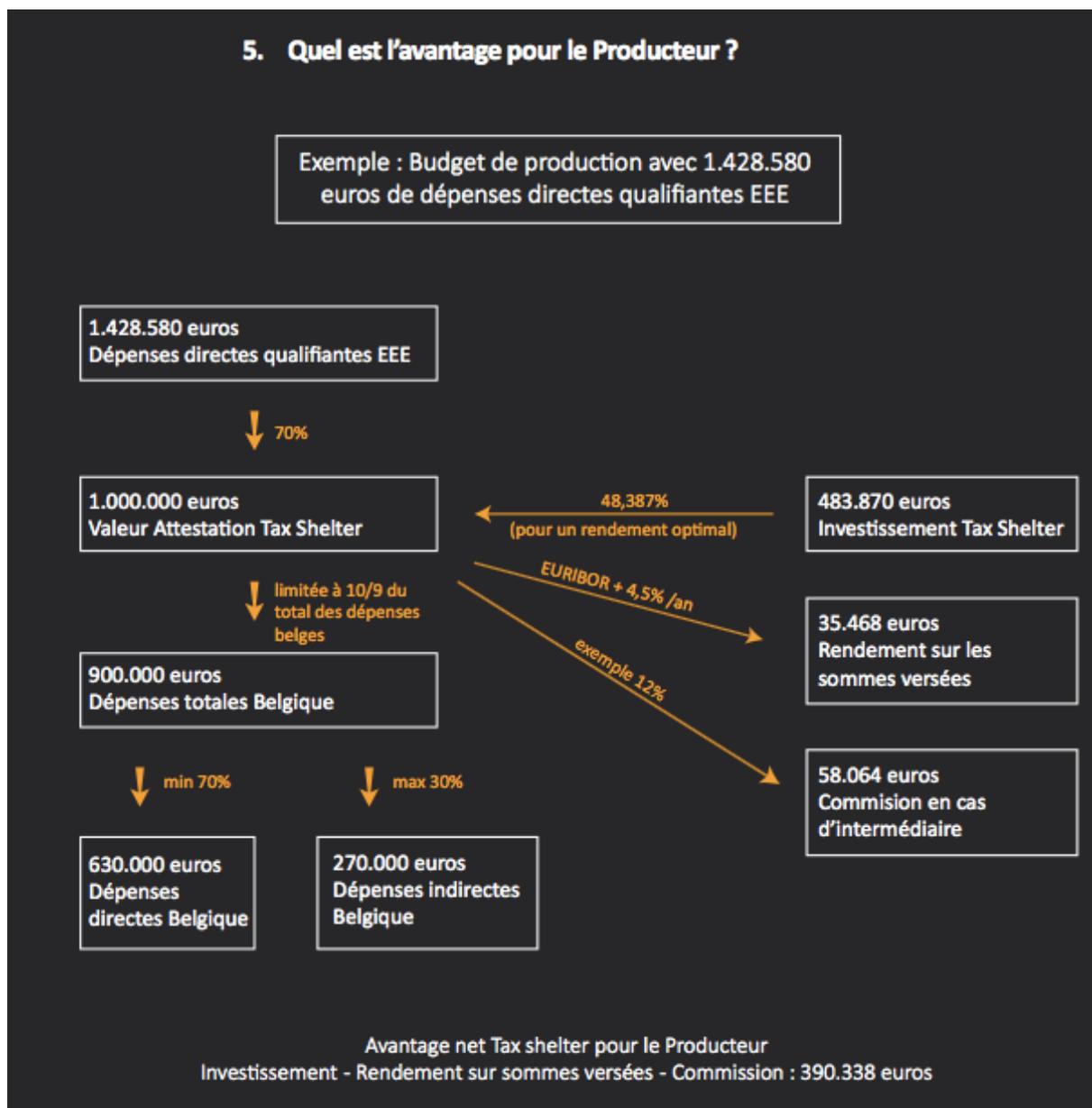
	<u>Plateforme</u>	<u>activité</u>	<u>Type de Crowdfunding</u>	<u>Frais</u>
<u>Spécialiste de l'industrie</u>	Push creativity	Art de la scène, Musique, Cirque et art de la rue, Art plastique, Audiovisuel, Art numérique, Littéraire, Bd, mode, Architecture, Design et artisanat	Reward-based	6,5%
	Kickstarter	Art, Comédie, BD, danse, design, mode, alimentation, Film & Vidéo, Jeux, Journalisme, Musique, Photographie, Technologie, Théâtre, ou l'écriture et de publication	Reward-based	5 + 3 (frais bancaire) = 8%
	Voordekunst	Musique, film, photographie, médias, théâtre, publication, patrimoine	Reward-based	7% hors tva
	KissKissBank Bank	Design et invention, Films, Jeux, Livre et édition, Mode, Musique, Photographie, Spectacle vivant, Web et techno	Reward-based	5 + 3 (frais bancaire) = 8%
<u>Spécialiste d'une activité</u>	Filmangel	Film : 3-D, animation, documentaires, courts métrages expérimentaux, vidéos promotionnelles, des vidéos musicales, des formats de télévision	(site en préparation)	(site en préparation)
	Cinecrowd	Film : 3-D, animation, documentaires, courts métrages expérimentaux,	Reward-based	10%

		vidéos promotionnelles, des vidéos musicales, des formats de télévision		
	Sandawe	BD	Reward-based	10% + 5 ans des bénéfices nets de la vente de BD si projet Sandawe
<u>Ouverte</u>	Crofun	Design, film, photo, jeux, art, mode, musique, écrivain, BD, théâtre, dance	4 types	5 + 3 (frais bancaire) = 8%
	Angel me	Audio – mode – édition – musique	Reward-based	6,5 + 4 = 10,5 %
	Ulule	Film et vidéo, Musique, Edition & Journal, Spectacle vivant, Jeux, Art & Photo, Mode & Design, BD, Patrimoine	Reward-based	8,07 %
	One planet Crowd	Mode et design	Lending-based + Reward-based + Donation-based	7 + 2 (frais bancaire) = 9 %
	Indiegogo	Film – mode – musique	Reward-based	5 + 3 (frais bancaire) = 8%
	Apps funder	Application jeux-vidéo	Reward-based + revenue-based	8% + 5% du chiffre d'affaire durant les 12 premiers mois si revenue-based
	Look and Fin	Théâtre	Lending-based	8%

Source : l'ensemble des sites internet des plateformes reprises

## Annexe 4 : Tableaux récapitulatifs du financement par Tax Shelter :





Source : SPF Finance

#### Annexe 5 : interview 1 théâtre Jardin Passion

**Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 05/05/2017.**

*Intervieweur : Oui, ça serait par rapport au Tax Shelter et savoir comment vous financez vos pièces de théâtre pour le moment ? Cela devrait prendre maximum 15 minutes. Je ne sais pas si vous avez le temps pour le moment.*

*Répondant :* Ben écoutez, je peux vous expliquer très facilement. Nous, actuellement, nos projets sont, (blanc). Fin, on est un théâtre qui n'est pas encore subventionné. On a une petite aide de la ville pour tous nos projets. On a une convention avec la Fédération Wallonie-Bruxelles mais c'est, voilà, très limité, et donc euh... Voilà, nos projets se financent par nous-mêmes et euh... On est en demande de contrat-programme. J'imagine que vous connaissez un petit peu la situation de tout le monde ? On a fait une demande d'un contrat-programme auprès de la Fédération Wallonie-Bruxelles pour voilà, euh..., financer autrement

nos projets. Mais pour le moment, on est dans un théâtre un peu particulier à ce niveau-là. Et tout ce qui est Tax Shelter évidemment, euh..., disons que comme c'est le début, on se penche dessus. Cela nous intéresse. On veut créer quelque chose avec ça. Mais on n'a encore rien de concret qui est mis en place, quoi.

*Intervieweur : Pourquoi est-ce que ce n'est pas mis en place ?*

Répondant : Parce qu'il faut le temps, ça vient de se mettre. On vient d'avoir une réunion avec nous, avec le théâtre. C'est tout nouveau, hein, le Tax Shelter dans la culture. Donc, heu..., c'est cette année-ci, donc euh..., donc voilà ! On va le faire mais tout le monde est en train d'y regarder, faire les dossiers et cetera, rien n'est (blanc). Je ne pense pas qu'il y ait beaucoup de théâtres qui ont fait l'histoire. Cela va se faire pour la session prochaine.

*Intervieweur : Oui, c'est ce que j'avais vu. En effet, mon mémoire je n'ai pas regardé le financement spécifiquement à une activité donc je ne connais pas le contrat-programme. C'est quoi exactement le contrat-programme ?*

Répondant : C'est un contrat qu'on vous demande pour passer avec la Fédération Wallonie-Bruxelles donc, euh ... C'est comme avec les centres culturels, théâtre, ... Et dans ce cadre-là, on espère avoir un subside, hein quoi. Mais donc si on regarde un peu tout a été remis en question avec la nouvelle Ministre depuis janvier. On attend les nouvelles pour l'année prochaine. Donc voilà, tout est un peu un « stand by », en suspens, en attendant les réponses, quoi.

*Intervieweur : Est-ce que vous utilisez le système du Crowdfunding ?*

Répondant : On a utilisé l'année dernière une fois pour créer notre enseigne sur la façade du théâtre et donc euh .... Un Crowdfunding durant l'année dernière ou même l'année d'avant, je ne sais plus, bref, euh..., et donc voilà. On a fait un Crowdfunding pour avoir 4 000 ou 5 000 euros, je pense.

*Intervieweur : J'ai un questionnaire en ligne, est-ce que je pourrai vous l'envoyer ? Il prend maximum 5 minutes.*

Répondant : oui, je peux essayer. Maintenant, c'est pas du tout moi qui ait géré ça, c'est ma collègue. Maintenant, je peux lui envoyer, oui. Vous pouvez l'envoyer à l'adresse du théâtre.

*Intervieweur : Enfin, pour vous, le Tax Shelter ça sera un complément ou une alternative ?*

Répondant : Oui, on va le prendre comme un complément. Parce que c'est le début et qu'on ne sait pas encore ce que ça va donner. Donc l'idée, c'est de proposer pour des projets bien précis. Pour une grosse création, par exemple, euh..., un évènement un peu plus important. Ça ne sera pas pour la saison traditionnelle, je veux dire, dire, euh..., Ça sera pour un évènement, quelque chose qui pourrait avoir une visibilité. On verra quoi ! On va l'utiliser pour un projet un peu particulier, quoi.

*Intervieweur* : Ok d'accord, merci beaucoup, je vous remercie pour le temps que vous m'avez consacré.

## Annexe 6 : interview 2 théâtre des Zygomars

**Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 05/05/2017.**

Répondant : Nous, nous sommes contrat-programmés. Donc nous sommes subventionnés principalement par la Fédération Wallonie-Bruxelles. C'est ce qu'on appelle pour l'instant un contrat-programme. Donc on ne cherche pas spécialement donc, euh... je ne sais pas ce que c'est le sujet euh ?

Intervieweur : *Ça serait par rapport au Tax Shelter.*

Répondant : On ne sait pas encore pencher sur le sujet.

Intervieweur : *Vous savez me dire pourquoi ?*

Répondant : Ecoutez pour l'instant, je vous avoue que nous sommes en création et que nous passons à Huy cet été à un festival et que donc voilà. Et on mènera, euh ... si vous voulez, c'est une période de transition pour le théâtre jeune public puisque nous intégrons le décret des arts de la scène. Et en fait dans ce cadre-là, nous avons dû rendre pour fin d'année euh ... un projet de remise à niveau pour tous les contrats-programmes. Et donc nous attendons l'année prochaine pour un petit peu euh... voir à quelle sauce, nous allons être mangés. Pour l'instant en fait, tous nos budgets ont été faits et les comptes sont respectés par rapport au budget de l'année passée où nous n'avions pas, pas assez d'information pour le Tax Shelter.

Intervieweur : *Vous auriez encore quelques minutes à me consacrer ?*

Répondant : Oui, oui, oui, je vous en prie.

Intervieweur : *Vous pouvez me décrire votre théâtre, combien de personnes y travaillent ?*

Répondant : Alors euh... nous sommes euh..., en fait, il y a deux parties. Il y a les temps pleins qui sont des employés permanents et puis, nous avons donc une partie d'euh ... de contrat à durée déterminée niveau artistique. Donc ça peut varier très fort. Donc au niveau de l'équipe permanente, il y a un temps plein pour l'administration, un temps plein pour la régie technique heu... Pour l'instant, nous avons donc deux mi-temps qui s'occupent de l'animation et aussi des dossiers. Un 4/5 temps qui s'occupe de l'animation. Notre directrice qui est à 4/5 aussi. Et alors nous avons un ... un coordinateur qui lui est à 2/5. Et pour le reste ça varie très fort puisqu'il y a euh... les spectacles se créent et puis sont diffusés. Tout dépend des créations mais on peut engager des artistes pour trois mois d'affilé. Et puis tout simplement, la prestation quand ils font des représentations.

Intervieweur : *Quels sont vos avis par rapport au secteur ?*

Répondant : On est une compagnie de théâtre. On essaye de créer et de diffuser. Comme on est une compagnie de théâtre professionnelle tenue par la Fédération Wallonie-Bruxelles. Au niveau de la diffusion, elle se fait principalement pendant le mois d'août. Euh... puisqu'en Belgique, il y a les rencontres de théâtre jeune public de Huy. Où là en fait, tout le secteur est présent. On monte ces spectacles auprès de programmateurs principalement belges mais aussi français euh... étrangers. Mais c'est surtout des français. Et donc en général, notre diffusion part de là.

*Intervieweur : Ok, d'accord.*

Répondant : Après, c'est vrai qu'au niveau de la France, on sait qu'il y a des festivals, tout dépend un peu du type de spectacle qu'on a, puisqu'on a des spectacles avec marionnettes et sans marionnettes. Donc là, on essaye de répertorier tous les festivals étrangers où là euh... où on peut être bien vu par un grand nombre de programmeurs. Et puis, nous sommes diffusés dans les centres culturelles. Et au niveau de la Belgique, ça se fait principalement à Huy où la plupart des centres culturels euh... des programmeurs des centres culturels sont présents lors de ces événements. C'est donc là que l'on fait notre vitrine pour les trois saisons. En général, les spectacles tournent pendant trois ou quatre saisons.

*Intervieweur : Vous êtes principalement financé par des subsides c'est ça ?*

Répondant : Oui, c'est ça. On est financé principalement par ce qu'on appelle un contrat-programme de la Fédération Wallonie-Bruxelles. (blanc) Et là, en fait, tout ça, ... toutes les infos sont sur le site de la CTEJ, la Chambre des Théâtres pour l'Enfance et la Jeunesse. Là, vous avez la liste euh... de tous les théâtres qui sont contrat-programmés ou qui ont un agrément en sachant que tout ça est remis à niveau cette année, en fait. Donc en octobre, nous serons euh... si on a encore des subsides ou pas du tout. C'est surprise, surprise en octobre.

*Intervieweur : Sans vos subsides, vous savez comment vous allez faire ?*

Répondant : Alors si on n'a pas les subsides. En octobre, on sera seulement si on les a encore ou pas. J'espère qu'ils vont quand même nous laisser une année de battement. Donc voilà, on verra bien mais sinon forcément le Tax Shelter est une piste. (blanc) Il faudra forcément creuser maintenant par rapport aux projets. Par rapport aux projets, ça va être une transition. On n'en a pas encore euh..., voilà, penser. On attend un peu de voir comment, voilà, avant de passer du temps. Rire jaune, les pistes sont là. Maintenant, nous on a des pièces qui sont créées donc on va pouvoir ramener de l'argent. On a quand même quasiment, en fonction des années, voilà, entre 40 et 50 pour cent de recettes propres. Donc voilà, (blanc) les spectacles en tournées vont ramener de l'argent. Maintenant, c'est vrai que pour les prochaines créations. On devra se pencher dessus ou sur des coproductions, qui se fait aussi beaucoup dans le milieu. On peut coproduire avec un centre culturel euh... ou avec euh... ou coproducteur avec une autre compagnie pour euh... pouvoir euh... partager les dépenses. Ça c'est les pistes coproduction, Tax Shelter, ... Après c'est vrai qu'on a aussi les ATE. C'est une aide à l'emploi de de la région wallonne.

*Intervieweur : Est-ce que vous utilisez le système du Crowdfunding ?*

Répondant : Non, du tout.

*Intervieweur : Et vous pensez que plus tard c'est envisageable ?*

Répondant : Pour l'instant, c'est vrai que, qu'on avait une belle subvention (rire). Voilà, on s'auto-suffit avec ce qu'on a. On n'a pas creusé d'autres pistes. On sait combien de subventions on a, on fait notre budget en fonction de cette subvention. Et pour l'instant, on y arrive très bien donc on n'en a pas encore creusé non plus euh... le Crowdfunding.

*Intervieweur : Vous pensez quoi du Tax Shelter cinéma ?*

Répondant : Euh... je connais très peu euh... Mais je présume que compte tenu euh... des moyens en Belgique, que si on ne fait pas de coproduction euh ... je présume que c'est une belle opportunité. En tout cas pour pouvoir dégager, payer les artistes surtout. Je pense qu'au niveau du théâtre, du cinéma c'est la même chose. C'est d'avoir ça. Ça serait de pouvoir payer les artistes qui souvent travaillent gratuitement pendant les répétitions, les créations ou en tout cas les tarifs qui ne sont pas toujours fiables.

Intervieweur : *Merci beaucoup pour votre temps. Est-ce que vous avez encore une remarque à me dire par rapport à ce sujet ?*

Répondant : Non, pas particulièrement.

Intervieweur : Ok d'accord, merci beaucoup, je vous remercie pour le temps que vous m'avez consacré.

#### Annexe 7 : interview 3 théâtre Des 4 mains

**Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 05/05/2017.**

Répondant : oui, allez-y.

Intervieweur : *Comment vous financez vos pièces actuellement ?*

Répondant : A ok, d'accord. Donc nous on est une compagnie subventionnée.

Intervieweur : *D'accord ?*

Répondant : Oui, Donc euh... on a un subside de fonctionnement. On les finance avec ça et avec les rentrées de nos spectacles. On est une compagnie qui existe déjà depuis longtemps.

Intervieweur : *Est-ce que vous avez des difficultés parfois pour les financements ?*

Répondant : Haha oui, attend je vais aller dehors oui oui parce qu'on euh... donc euh... Bien entendu parce que chez nous, on paye tout le monde. On est subventionné donc tout le monde est payé. Au moment où tu payes les gens, une production c'est tout de suite euh 60 000, 70 000 euros parce que si tu payes tes comédiens, pendant deux mois, ton metteur en scène, ton musicien donc sa monte très vite quoi, voilà. Donc oui, on cherche tous les moyens possibles des fonds pour financer en plus quoi.

Intervieweur : *Et vous n'utilisez pas de banques ou ...*

Répondant : Banques, sponsoring, Tax Shelter, ... non, pas du tout. Pas encore du tout, Tax Shelter non plus, pas du tout non plus, ... Donc, voilà.

Intervieweur : *Justement, j'allais vous parler du Tax Shelter. Est-ce que vous pensez que ça va vous offrir des perspectives, vous pensez que vous allez faire les démarches ?*

Répondant : Ecoutes heu... Nous, on est plutôt un théâtre de jeune public qui est bien placé. Tu vois ? Donc on a une subvention quand même de fonctionnement qui est bien donc euh ...

ce n'est pas la priorité pour nous pour l'instant. Mais le secteur est complètement mis en réflexion. On vient de remettre des contrats-programmes, donc on ne sait pas très bien tout combien on va avoir dans notre contrat-programme. On sera ça fin 2017. Donc euh... pour l'instant on est en « stand by » euh... on attend de voir. Ce qui va se passer au niveau du contrat-programme, tu vois ? Je ne sais pas, si tu es au courant ?

*Intervieweur : Oui, oui !*

Répondant : Oui, donc tu es au courant ! Donc voilà, nous, on fonctionne depuis longtemps avec un type de subvention et notre activité fonctionne bien. Donc, je pense que si on garde la même subvention. Je pense qu'on ne va pas spécialement aller vers le Tax Shelter. Ce n'est pas indispensable pour nous maintenant. Mais sur des projets spécifiques peut-être bien.

*Intervieweur : Genre. Quels genres de projets ?*

Répondant : Si on a une très grosse création, par exemple, tu vois, qui est beaucoup plus élevée, avec plus de monde. Pour une, particulièrement coûteuse. Alors là on le ferait peut-être, tu vois ?

*Intervieweur : Et ça arrive ? Vous en avez déjà eu ?*

Répondant : Oui et alors on avait fait une coproduction, voilà. Mais jusqu'à maintenant on ne le faisait pas parce que financièrement on n'a pas les moyens mais je pense que ça serait la solution le Tax Shelter, si on veut faire une plus grosse production, par exemple. C'est peut-être ça l'idée et on a peut-être un projet dans un an et demi. Mais ça dépend de si la subvention reste la même, diminue ou augmente. On ne sait pas très bien. On est un peu euh ... voilà. On ne sait pas ce qui va sortir du chapeau quoi.

*Intervieweur : Est-ce que vous utilisez le système du Crowdfunding ?*

Répondant : Non pas du tout, on n'a pas besoin. On est subventionné, on laisse la place à ceux qui n'ont pas de sous pour ça. On soutient par contre par Crowdfunding les autres.

Intervieweur : C'est chouette.

*Intervieweur : Quel est la personnalité juridique de votre entité ?*

Répondant : ASBL

*Intervieweur : Il y a combien de personnes qui travaillent chez vous ?*

Répondant : Donc on est 5 équivalents temps plein. Mais ça, c'est l'équipe des permanents mais on a 20 à 25 euh... fiches de paye par mois. Mais on a des comédiens, des animateurs, des metteurs en scène. Ça dépend des mois tu vois ? De façon variable on a... Je pense qu'au total on a une moyenne de 11 temps plein par an. Si on a un spectacle qui tourne énormément, ça veut dire que, pendant 8 mois, tu vas avoir des gens engagés tout le temps. Ça dépend un peu quoi.

*Intervieweur : Ok merci. Dernière question pourquoi vous n'utilisez pas du mécénat ?*

Répondant : Nous on fait partie des compagnies subventionnées donc nous on n'est pas euh... on tourne beaucoup euh... on n'a pas le temps non plus de faire ça, je t'avoue ! On n'a pas le temps. On est vraiment une petite équipe pour tous les projets qu'on mène et heu... personne a le temps de faire ça. Euh... on a qu'une personne à l'administration et tous les autres sont plutôt à l'artistique donc voilà ! On est aussi beaucoup création sur le terrain, beaucoup, beaucoup beaucoup donc euh... ça nous emmerde un peu (haha) donc on ne le fait pas. On a des gens qui nous soutiennent mais ce n'est pas vraiment du mécénat. On a eu par exemple, il y a trois ans. On a eu de gros problèmes avec notre salle. On a dû reconstruire parce qu'il y a eu hein... un problème avec un entrepreneur qui a travaillé dedans et qui a mal calculé les charges. Enfin bref, donc ça s'est écroulé. On n'a pas touché toute l'assurance et on a mobilisé des gens de la région, par exemple. Des entreprises de la région qui nous ont aidés. Voilà pour des trucs comme ça. Mais pas vraiment sur des créations. Nos créations sont financées par nos recettes et par la Communauté Française.

Intervieweur : *Ça représente plus au moins combien de pourcent de votre budget ?*

Répondant : Euh alors c'est compliqué parce que il y aussi d'autres subventions mais je dirais que c'est à peu près moitié moitié. On a 238 000 euros de subventions et en tout on est à 300 000 euros. On fait aussi des ateliers. On ne fait pas que des spectacles. Des travaux d'ateliers quoi, voilà !

Intervieweur : *Vous voyez quelque chose à rajouter ?*

Répondant : Non, comme ça non.

Intervieweur : Ok d'accord, merci beaucoup, je vous remercie pour le temps que vous m'avez consacré.

#### Annexe 8 : interview 4 théâtre du Trocadéro

**Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 05/05/2017.**

Intervieweur : *Ah merci, pouvez-vous me décrire votre théâtre ? personnalité juridique, nombre de personnes travaillant dans votre théâtre ?*

Répondant : Alors c'est un théâtre privé, c'est le seul théâtre privé qui existe en Belgique sous forme de SPRL. Le nombre de personnes qui y travaille, ça varie en fonction de la période de l'année. Puis une grosse partie des intervenants se sont des intervenants qui y travaillent en intermittent du spectacle. On varie, je vais dire des personnes qui y travaillent vraiment, des employés qui sont employés à l'année, je vais dire qu'il y en a 1. Tous les autres se sont des intérimaires ou bien des, des statutaires. Enfin non pas des statutaires, des personnes du comité du spectacle.

Intervieweur : *Ok super, comment vous financez vos pièces de théâtre ?*

Répondant : Elles sont uniquement financées avec les tickets des personnes qui viennent pour le spectacle.

Intervieweur : *Donc vous n'avez pas de subsides ?*

Répondant : Non

*Intervieweur : Et vous n'avez jamais de difficultés à financer ?*

Répondant : (haha) Si, tous les jours, il faut arriver à boucler tout pour euh ... pour pouvoir payer tout le monde.

*Intervieweur : Vous n'utilisez pas d'autres formes de financement via l'aide de prêt ou de mécénat ?*

Répondant : Pour l'instant, on n'a pas pu obtenir de mécénat mais on ne désespère pas de l'obtenir. C'est de nouveau un travail qui demande beaucoup d'investissement euh ... il faut mettre une personne pour pouvoir le faire.

*Intervieweur : Pour l'instant, vous avez fait des demandes mais ça n'a pas fonctionné c'est ça ?*

Répondant : Pour le mécénat on a pas encore fait. Mais on a malgré tout essayé d'être reconnu comme théâtre et d'obtenir des subsides ou des subventions pour le bâtiment mais pour l'instant c'est resté lettre morte.

*Intervieweur : Mon mémoire parle principalement du Tax Shelter. Tout d'abord, est-ce que vous savez ce que c'est ?*

Répondant : Oui, tout à fait ! Oui.

*Intervieweur : Est-ce que vous pensez que vous allez utiliser ce système pour le théâtre ?*

Répondant : Oui, je vais me renseigner pour le théâtre parce que ça ne fait pas très longtemps qu'il est mis en place. Donc je vais me renseigner sur la façon dont ça peut se faire. Mais je pense clairement que c'est une manière de travailler qui va permettre de bientôt aux communautés et aux régions de l'état de se désengager des subventions vers les théâtres. On va dire aux organisateurs et aux producteurs de spectacles de passer par ce système-là plutôt que de passer par des subsides.

*Intervieweur : Ok et plus spécifiquement à votre entreprise, ça sera d'office le bienvenu ?*

Répondant : Ecoutez, je vais d'abord regarder si j'y ai droit et donc je ne sais pas encore. Mais je n'ai pas encore d'information précise là-dessus.

*Intervieweur : Qu'est-ce que vous pensez actuellement du Tax Shelter cinéma ?*

Répondant : Oui, tout à fait ! Ecoute moi, je pense que c'est une bonne chose puisque ça permettrait d'avoir un développement qui se fait euh... au niveau de la Belgique. Je n'en n'ai pas profité parce que c'est pas moi qui produisait mais on vient de louer le théâtre maintenant pour justement une production de Netflix qui pouvait jouer justement sur le fait d'être euh... avec le Tax Shelter qui pouvait l'aider.

*Intervieweur : C'est cool ! Est-ce que vous utilisez le système du Crowdfunding ?*

Répondant : Euh ... le Crowdfunding. De nouveau, c'est une histoire qui est à la mode pour l'instant mais qui est difficile d'application puisque c'est créer un projet vers un retour vers les personnes qui financent. Je vais peut-être y penser pour euh ... le moment où je vais remplacer les sièges du théâtre donc euh... faire en sorte qu'il y ait un investissement d'un côté et retour vers les personnes ayant droit à des places de spectacles mais ça c'est, ce n'est pas encore pour l'instant à l'ordre du jour.

Intervieweur : *Ça ne serait pas un investissement pour des pièces mais plus pour un projet indépendant lié à votre théâtre ?*

Répondant : Oui, parce que je pense que c'est quelque chose qui est très pointu le euh ... le Crowdfunding et donc comme le milieu du théâtre est quand même, n'est pas un milieu qui est extrêmement branché pour tout ce qui est euh ... électronique et autres. Ça ne serait pas une manière qui serait très évidente d'obtenir des fonds.

Intervieweur : Ok d'accord, merci beaucoup, je vous remercie pour le temps que vous m'avez consacré.

#### Annexe 9 : interview 5 La Halte

#### **Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 05/05/2017**

Intervieweur : *Est-ce que vous faites bien de la production ?*

Répondant : On fait plus de l'accompagnement de projet que de la production. Donc je ne sais pas ce que tu as besoin. On fait de la production mais comme on n'est pas riche dans la production, une de nos parties c'est de la recherche de financement pour les compagnies.

Intervieweur : *Ouais c'est bon, vous pouvez me décrire votre entreprise, personnalité juridique, nombre de personnes qui y travaillent ?*

Répondant : On est une ASBL, on a deux employés euh ... En fait, poses-moi tes questions, je pense que c'est plus facile que de me ...

Intervieweur : *Ok, d'accord. Comment vous financez vos pièces de théâtre ?*

Répondant : Haha il y a plein de façons de le faire. On mène des activités qui nous permettent de rémunérer pour le faire donc ça euh... ça nous permet de le réinjecter. On est un peu subventionné. Euh on fait les locations d'espaces, on fait des services spécialisés. Euh ... Voilà, grosso modo c'est ça.

Intervieweur : *Les subventions que vous détenez, elles viennent d'où ?*

Répondant : Elles ne viennent pas toutes du même endroit, elles viennent de la Fédération Wallonie-Bruxelles, service de la Culture. Il y en a qui viennent de la ville, de la province euh ... bientôt de la région.

Intervieweur : *C'est quoi le pourcentage total de ces subventions par rapport à votre budget de vos pièces ?*

Répondant : Ben ça dépend des spectacles, ça n'est pas en pourcentage en fait.

Intervieweur : *Est-ce que vous avez des difficultés pour financer vos pièces de théâtre ?*

Répondant : Hey ben, oui (ahah) !

Intervieweur : *Et vous les réglez comment ?*

Répondant : Ben nous c'est comme ce que je te dis. Pour l'instant, on ne finance pas de spectacle. On va rechercher des fonds à gauche à droite. On fait un gros travail de lobbying, on a pas du tout les moyens de financer les spectacles, alors que pourtant on est subventionné. Pas pour faire ça mais on est subventionné pour d'autres raisons quand même.

Intervieweur : *Qu'est-ce que vous entendez par lobby ? Vous utilisez du mécénat ?*

Répondant : Oui, ça peut arriver. Parfois c'est du mécénat privé parfois c'est tout simplement de la recherche de client dans le sens où si on a un public de tel ou tel public... Je prends un exemple, un public scolaire, par exemple. Avec des jeunes, on va aller démarcher pleins d'écoles, on va prendre beaucoup de temps de travail pour aller faire ça quoi. Pour aller proposer le projet, pour aller chez des gens qui sont potentiellement capables de l'acheter.

Intervieweur : *Avez-vous entendu parlé du Tax Shelter ?*

Répondant : Oui !

Intervieweur : *Est-ce que vous pensez que vous allez utiliser ce mécanisme ?*

Répondant : Oui, je dois t'avouer que j'en ai entendu parler mais que je ne me suis pas encore renseigné. Je ne sais même pas si on est éligible pour ça. Donc là, je ne suis pas du tout en mesure de répondre à ce genre de question. Je suppose que si on était éligible : oui, on irait vers ça.

Intervieweur : *Ok, est-ce que vous avez déjà pensé utiliser le système du Crowdfunding ?*

Répondant : Ouais mais moi je ne suis vraiment pas... oui, voilà ! Nous euh ... on ne pense pas que c'est une façon normale de financer des projets donc on ne le fait pas. Pas par choix on va dire.

Intervieweur : *Je ne sais pas si vous avez quelque chose à rajouter ?*

Répondant : Ben non écoutes, c'est ton travail (ahah).

Interviewer : Ok d'accord, merci beaucoup, je vous remercie pour le temps que vous m'avez consacré.

[Annexe 10 : interview 6 théâtre Jean Vilar](#)

**Ce théâtre se trouve en Wallonie et l'interviewé a répondu par mail.**

Introduction :

1. *Décrivez-moi votre entreprise (nom – date de création – activité) ?*

Répondant : Atelier Théâtre Jean Vilar ASBL – 12 janvier 1976 – Production et diffusion de spectacles.

2. *Combien de personnes employez-vous ?*

Répondant : 35 équivalents temps plein annuel.

3. *Comment décriviez-vous votre entreprise TPE, PME ?*

Répondant : PME

4. *Que pensez-vous du secteur aujourd'hui ? (Problème de demande, d'offre, sur compétition, compétition déloyale, compétition étrangère, ...)*

Répondant : Tension sur l'économie du secteur due à la stagnation des subventions depuis 2014 : indexation bloquée et même réduction des subventions de 1% depuis 2015.

Multiplication de l'offre culturelle. Offre très abondante. Pas de sentiment de compétition déloyale, pas de compétition étrangère. Pour toute information plus précise au niveau de l'offre/demande, la personne à contacter est Adrienne Gérard, responsable de la communication. [adrienne.gerard@atjv.be](mailto:adrienne.gerard@atjv.be)

5. *Décrivez-nous les relations que les acteurs entretiennent entre eux ? (Relation des acteurs entre eux – relation avec l'état – relation avec les investisseurs)*

Répondant : Relations par moment tendues du secteur avec le pouvoir public Fédération Wallonie-Bruxelles (FWB) qui subventionne le secteur. Certains soutiens financiers sont difficilement explicables et semblent relever de décisions politiques. La majorité des institutions culturelles n'a plus de contrat appelé « contrat-programme » avec la FWB depuis plusieurs années. Les institutions perçoivent des subventions dans le cadre d'avenants annuels successifs. La situation devrait se régulariser à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2018. Relations entre les acteurs culturels sont relativement bonnes. Le secteur ne parvient toutefois pas à être représenté par une seule organisation patronale. Il n'y a pas vraiment d'investisseurs au sens habituel dans le secteur. Nous pourrions considérer que le public est investisseur par l'achat de places...

Général :

1. *Comment financez-vous vos pièces de théâtre ?*

Répondant : 60% de subvention et 40% de recettes propres (vente de places, recettes dérivées telles que bar, partenariats média,...)

2. *Quelle forme de financement privilégiez-vous ?*

Répondant : Le subventionnement est une aide structurelle indispensable à la démocratisation des prix de places et au rôle de service public que jouent les entreprises culturelles. Sans subvention, le prix moyen de la place de théâtre serait d'environ 60 euros. Avec subvention, le prix moyen est d'environ 15 euros. Les recettes de vente de places représentent 15 à 20% du financement. Les recettes dérivées et les partenariats média également 15 à 20% du financement.

3. *Avez-vous des difficultés pour financer vos pièces de théâtre ?*

Répondant : Il est plus difficile qu'il y a 10 ans de financer les projets ambitieux réunissant 10 à 15 comédiens sur le plateau. Réunir plusieurs institutions culturelles pour financer un projet se fait de plus en plus afin de diminuer les coûts de production à supporter par chaque partenaire.

Spécifique :

*Le Tax Shelter est « un incitant fiscal permettant aux sociétés belges ou étrangères établies en Belgique d'investir dans des œuvres destinées » au cinéma, à la télévision et aux arts de la scène et « d'obtenir en contrepartie des déductions fiscales qui viennent diminuer les bénéfices imposables »*

1. *Allez-vous utiliser le mécanisme du Tax Shelter ?*

Répondant : Oui.

2. *Quelle perspective va-t-il vous offrir ?*

Répondant : Augmenter le financement des productions et donc soutenir la création artistique.

3. *Voyez-vous des difficultés potentielles à l'utilisation de ce mécanisme ? (besoin de personnel – problème administratif, ...).*

Répondant : Mécanisme d'application depuis février 2017. Mécanisme pas au point pour les arts de la scène car il implique des questions de fond au niveau fiscal et organisationnel. Les institutions culturelles doivent-elles s'assujettir à l'impôt des sociétés ? Les institutions pourraient collaborer avec des sociétés de production assujetties à l'impôt des sociétés mais dans ce cas comment les flux financiers charges/produits doivent-ils être gérés ? Le Ministère des finances doit se prononcer sur un certain nombre de questions.

4. *Parmi toutes vos pièces, combien allez-vous en financer via le Tax Shelter ?*

Répondant : 4 à 5 productions.

5. *Quelle proportion d'une pièce se verra financée grâce au Tax Shelter ?*

Répondant : Environ 25% (après déduction des commissions, assurances et frais divers) pourrait être financé par le Tax Shelter.

6. *Y a-t-il des œuvres qui sont plus facilement finançables via ce type de financement ?*

Répondant : Non.

7. *Que pensez-vous des autres Tax shelter comme celui du cinéma (qui fonctionne de la même manière) ou des PME/ start-up (incitant aux financements pour les personnes physiques) ou encore de la venue d'un Tax Shelter jeux vidéo (déduction fiscale pour les dépenses des sociétés de production) ?*

Répondant : Tax Shelter cinéma : il ne fonctionne pas tout à fait de la même manière en ce sens que les sociétés de production cinéma sont dans la majorité des cas assujetties à l'impôt des sociétés alors que les institutions culturelles, qui en quelques sortes font le travail d'une société de production, ne sont pas assujetties à l'Isoc. A notre connaissance le Tax Shelter cinéma apporte un réel soutien aux productions cinématographiques mais a connu des difficultés au niveau des répartitions des sommes investies entre intermédiaires divers et trop nombreux...et l'utilisateur final.

Conclusion :

1. *Pensez-vous que ce mécanisme fiscal va remplacer certaines sources de financement ou viendra-t-il en complément du financement de vos spectacles ?*

Répondant : En complément même si le remplacement de certaines aides ou l'évolution de certaines aides pourraient s'en trouver affectées si le mécanisme fonctionne bien dans le secteur.

#### [Annexe 11 : interview 7 théâtre de la Cave](#)

#### **Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 08/05/2017.**

Intervieweur : *C'est avoir votre avis sur le Tax Shelter et sur d'autres financements plus particulier comme le Crowdfunding. Et savoir comment vous vous financez actuellement.*

Répondant : C'est très intéressant !

Intervieweur : *Pour l'interview, c'est plus ou moins quand le soir ? Sans vouloir vous perturber.*

Répondant : Il n'y a pas de règle fixe mais bon euh ... déjà vers (blanc) à partir de 18h. Ça va, ça ?

Intervieweur : Oui, c'est parfait ! Ben à ce soir, c'est très gentil.

Répondant : Mais sinon je peux juste vous donner les grandes lignes. Nous sommes une ASBL.

Intervieweur : ok

Répondant : Nous avons euh ... nos propres créations euh ... donc euh ... ça veut dire qu'il n'y a pas de droit d'auteur par rapport à nous. Euh ... par rapport à d'autres, je vais dire. Nous ne devons pas respecter les droits d'auteurs. Nous devons garder un cahier des charges tel que nous devons. Nous sommes reconnus par les tournées « Art et vie ». Donc en matière de subsides nos, nos animateurs moyennant une grille euh ... et un autre cahier des charges peuvent euh ... peuvent recevoir les subsides en question. Même chose pour la province de Liège. Voilà.

Intervieweur : Ok !

Répondant : Je ne suis pas sûr que... enfin. On vous sera d'une grande d'aide hein. Mais bon, voilà.

Intervieweur : *Non, non c'est bon. Et vous employez combien de personnes ?*

Répondant : Oooooh nous sommes des bénévoles. Et donc, nous sommes en tournante et nous jouons ... nous avons besoin de deux animateurs par pièces. Donc, voilà.

Intervieweur : *Ok d'accord, et vous voyez comment le secteur pour l'instant ?*

Répondant : Euh ... mon mari vous répondra sûrement mieux que moi. Euh ... Moi je pourrais vous dire que nous avons caressé le projet un moment donné euh ... de nous lancer euh ... dans le professionnalisme. Notre statut est un statut d'amateur. Et euh ... nous y avons vite renoncé. Il se fait que nous avons rencontré euh ... des personnes qui avaient franchi le

pas. Et c'était extrêmement difficile. Pour de pas dire impossible. Euh ... il était dans un engrenage fou. Euh ... c'est-à-dire, je vous explique concrètement, Hein..

Intervieweur : Oui, oui !

Répondant : C'est une anecdote claire, vous allez tout de suite saisir. Euh ... il fallait passer par Huy. La reconnaissance de Huy. Donc euh ... voilà. Pour être habilité à être euh ... à être sélectionné dans les écoles et cetera. Euh ... Ils ont dû acheter un camion plus important pour euh ... mettre le matériel. Euh ... il avait aussi fait l'achat d'un local, d'une maison avec un local. Ça a dépassé toutes les espérances, évidemment, ça a crevé tous les plafonds, aux niveaux des coûts. Donc du coup, ils ont dû euh ... travailler toutes les vacances et cetera avec des mises sur pied de stage avec des instituteurs, pour adulte, pour enfant, et cetera. Euh ... et voilà. On avait un lave-vaisselle. On savait plus le remplacer sur le plan privé. C'était atroce quoi ! (héhé rire jaune). Donc euh ... nous avons vite compris que notre statut, en Belgique, était assez précaire. Hormis les grosses maisons comme à Tournai, par exemple, de la culture qui finance des troupes. Euh ... parce que quelque part euh ... ben les, les animateurs sont employés donc euh ... ils ont un autre statut. Ben, nous nous voulions évidemment euh, ... nous ouvrir à la tâche et ne pas engranger suffisamment de bénéfices. Voilà. C'est très aléatoire aussi les contrats. Il faut aussi engager des frais pour tout ce qui est matériel, marionnette ce n'est pas rien. Il y a tout un processus de la réalisation. Que nous devons confier à des tierces personnes. Donc euh ... voilà ! (haha)

Intervieweur : Ok

Répondant : Il y a le dessinateur, le sculpteur. Il y a la couture, enfin voilà. Hein ...

Intervieweur : *Et vous, vous faites une autre profession, c'est ça ?*

Répondant : Hein oui hein, ici c'est un autre travail. C'est une passion, d'abord. Parce que mon mari est fils de marionnettiste, et cetera. Donc c'est une passion. Et nous avons un autre boulot oui.

Intervieweur : *Ok, juste pour savoir, vous employez en 4/5 ou quelque chose comme ça ?*

Répondant : Ooooooh ça ne fonctionne pas comme ça. Nous sommes enseignants tous les deux. Donc c'est vrai que nous avons ... nous faisons nous-mêmes des prestations quand nous étions dans l'enseignement pendant un moment. (blanc) Et voilà euh ... Maintenant, c'est un peu différent parce que nous venons d'être mis à la retraite. Donc euh ... c'est un complément maintenant. Un cinquième temps ? Ça prend énormément de temps. Je dirais que moi, j'ai presté. Je dirais à environ un cinquième temps parce que ... sûrement mais presté ! Euh... Mais je ne vous dis pas la comptabilité, notamment mon mari. La création, et cetera, les musiques, tout. C'est d'avantage, ça c'est sûr.

Intervieweur : *Vous êtes beaucoup à travailler comme ça dans le milieu ?*

Répondant : A liège, il y a beaucoup de marionnettistes. Oui, c'est un foyer ancien, voilà.

Intervieweur : C'est souvent des amateurs qui ...

Répondant : Souvent des amateurs, Il y en a l'un ou l'autre qui est passé professionnel mais, là aussi, c'est souvent euh ... un problème au lancement avec un travail qui est lié à un fonctionnariat dans le créneau ou du moins quelques-uns.

Intervieweur : C'est très intéressant ! Merci beaucoup d'avoir votre point de vue. Ça sera avec plaisir d'avoir votre mari ce soir. Merci beaucoup.

Répondant : Oui hein, je vous en prie monsieur.

## **Deuxième interview :**

Intervieweur : *Oui bonjour, je suis bien au théâtre de la Cave ?*

Répondant : Oui.

Intervieweur : *Oui, bonjour. Je suis étudiant et je vais actuellement un mémoire sur le financement de projets culturels. Serait-il possible de faire un entretien téléphonique avec vous ou quelqu'un en charge du financement de vos pièces ?*

Répondant : Sur le financement ?

Intervieweur : *Oui. En fait, je fais une étude sur le Tax Shelter et le Crowdfunding. Cela serait pour savoir un peu votre avis sur le sujet et savoir comment vous financez actuellement vos pièces de théâtre ?*

Répondant : Euh ... oui enfin la question ... oui ok, d'accord. Je, je la comprends mais la réponse euh ... risque de ne pas être très simple. Quand vous dites le financement ? c'est à quel niveau ?

Intervieweur : C'est la création d'une pièce que vous mettez sur pied.

Répondant : Ben là, on le finance avec nos rentrées.

Intervieweur : *Et vous, n'utilisez pas de subsides ou ce genre de chose ?*

Répondant : Euh... non pas à ce niveau-là. On est subsidié pour certain spectacle. On a des spectacles qui sont subsidiés mais euh... ce n'est pas un subside à la création.

Intervieweur : *Ok c'est un subside pour quoi ?*

Répondant : C'est un subside pour les spectacles dans le cadre des tours « Art et Vivre », c'est-à-dire qu'on va jouer dans un endroit, auprès d'un organisateur qui est reconnu par le Ministère. Il peut bénéficier d'un subside pour ce spectacle-là, c'est-à-dire un pourcentage du cachet.

Intervieweur : Ok d'accord.

Répondant : Ça lui permet lui d'avoir euh ... (bafouille) d'avoir, lui avoir le cachet à un taux préférentiel. Euh mais, voilà. Sinon, on n'a pas vraiment un subside à la création, quoi.

Intervieweur : *Vous avez parfois des difficultés à financer certaines pièces avec vos fonds propres ?*

Répondant : Non.

Intervieweur : *Par rapport à la venue maintenant du Tax Shelter, vous en pensez quoi ?*

Répondant : Très honnêtement, c'est un sujet auquel, on n'a pas vraiment pensé à ça. Dans un autre domaine, ...

Intervieweur : *Malgré qu'il soit venu, maintenant, au Tax Shelter théâtre ?*

Répondant : Mais très honnêtement, je n'ai pas suivi vraiment l'actualité à ce niveau-là. En ce qui me concerne les marionnettes pour enfant, euh ... je n'ai pas vraiment, voilà ! Je n'ai pas suivi euh ... de près en tout cas, cette actualité-là.

Intervieweur : *Est-ce que vous avez déjà pensé à utiliser du Crowdfunding ?*

Répondant : Non, pas spécialement.

Intervieweur : *Ok, ben voilà, vous pouvez peut-être me dire ce que vous pensez du Tax Shelter cinéma ?*

Répondant : Le cinéma euh ... alors j'avais lu certaines choses là-dessus mais je n'avais pas lu d'une manière approfondie hein ...

Intervieweur : *Et vous en pensez quoi, comme ça ?*

Répondant : Mais très honnêtement, j'ai lu ça d'une manière très superficielle. Ne me sentant pas vraiment concerné. Donc maintenant, dire ce que j'en pense. Il faudrait vraiment que j'ai d'autres euh ... Que je lise de manière plus approfondie avant de donner un avis. Ce qui n'est pas le cas pour le moment, en tout cas.

Intervieweur : *Ok ben merci beaucoup pour votre temps Monsieur. Et bonne soirée à vous !*

Répondant : A vous aussi !

## Annexe 12 : interview 8 théâtre Des rues

### **Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 08/05/2017.**

Intervieweur : *Est-ce que vous pouvez me décrire votre théâtre ou votre compagnie ?*

Répondant : C'est une compagnie de théâtre action.

Intervieweur : *Et c'est une ASBL ?*

Répondant : Oui c'est une ASBL.

Intervieweur : *Vous comptez combien d'employé ?*

Répondant : Euh il y a euh ... pour l'instant 4 personnes employées

Intervieweur : *Ok, euh ... est-ce que vous pouvez me dire comment vous financez vos pièces de théâtre ?*

Répondant : Nous avons une subvention annuelle, par subvention. C'est une subvention de fonctionnement comme nous organisons euh... que nous employons comme nous l'entendons à la fois pour l'emploi ou pour la création.

Intervieweur : *Est-ce que vous avez des difficultés pour financer vos pièces ?*

Répondant : Non, on sait le budget qu'on a au début d'année donc on s'organise en fonction de ça. Le théâtre action est un théâtre particulier qui doit s'adapter à toutes les circonstances. Il doit pouvoir être joué dans des salles qui ne sont pas équipées. Donc euh ... nous avons pour habitude de limiter les conditions techniques de nos spectacles.

Intervieweur : *Est-ce que vous faites parfois appel à du micro-crédit, des banques ou autres ?*

Répondant : Non

Intervieweur : *Non, jamais ?*

Répondant : Non, depuis que le fond écureuil existe, Nous n'avons plus recourt au banque puisque nous touchons plus de 85% de notre subvention avant la première semaine de janvier.

Intervieweur : Ok !

Répondant : C'est le fond écureuil qui permet, à condition de fournir des attestations euh ... de, de, de ne pas être en dette vis-à-vis de l'ONSS ou le Ministère des Finances., quand on fournit ça au dernier semestre qui précède. On a accès au fond écureuil qui nous permet de toucher 85% de nos subventions annuelles en tout début d'exercice, ce qui nous évite tout problème de trésorerie.

Intervieweur : *Mon sujet de mémoire porte plus spécifiquement sur le Tax Shelter. Est-ce que vous avez entendu parlé du Tax Shelter théâtre ?*

Répondant : Oui.

Intervieweur : *Est-ce que vous pensez que vous allez utiliser ce mécanisme ?*

Répondant : (blanc) euh ... Je n'en sais rien mais ça me parait peu probable. Et puis, politiquement on n'est pas d'accord déjà ! Donc y recourir, ça serait euh ... faire quelque chose avec lequel on n'est pas d'accord politiquement. Mais je vais quand même étudier la question.

Intervieweur : *Et pourquoi, vous n'êtes pas d'accord politiquement ?*

Répondant : Parce qu'il n'y a pas de raison que telle ou telle euh ... personne qui est redevable de l'impôt puisse orienter elle-même son impôt. C'est une prérogative de l'état, c'est une prérogative collective et non pas individuelle. Individualisé l'impôt, c'est donner un coup mortel à l'état.

Intervieweur : Je ne sais pas si je comprends très bien ce que vous me dites mais vous savez que le Tax Shelter se sont des sociétés privées qui pourront investir dans le théâtre.

Répondant : Ben oui, c'est ce que je dis. C'est bien ça ce que je dis, c'est le privé qui va décider d'investir dans le théâtre. C'est une prérogative de l'état, prérogative de gens qui sont élus. C'est eux qui doivent décider de ça, c'est eux qui sont compétents pour savoir l'intérêt général et sûrement pas les entreprises, qui ne pensent qu'à leurs bénéficiaires. Le principe de dire que son impôt est de dire qu'il va servir à tel objectif est inacceptable. C'est l'autorité publique qui décide de ça. C'est l'autorité publique ... est celle qui est désignée par le peuple.

Intervieweur : *Ok d'accord, je comprends ce que vous voulez dire. C'est très intéressant. J'imagine que vous pensez exactement la même chose pour le Tax Shelter cinéma ?*

Répondant : Oui bien sûr mais je suis beaucoup moins compétent pour le cinéma hein ...

Intervieweur : Oui, oui, oui !

Répondant : Je ne veux pas donner mon avis sur une production culturelle où je ne connais pas les mécanismes.

Intervieweur : *Mais vous allez quand même examiner le Tax Shelter ?*

Répondant : Oui, je vais examiner les conditions du Tax Shelter. Mais, je (blanc) mais je ne suis pas le seul à décider hein. Il y a des conseils d'administration dans les ASBL.

Intervieweur : *Ok, dernière question, est-ce que vous utilisez parfois du Crowdfunding ?*

Répondant : Non pas du tout jamais

Intervieweur : *Jamais ! Jamais pensé ?*

Répondant : Non ça ne nous intéresse pas, nous avons une subvention qui nous ... l'état nous mandate pour faire telle ou telle action culturelle théâtrale euh ... Et nous négocions avec l'état le montant de subvention si ça ne nous satisfait pas ben (aaah). C'est évident qui nous ne satisfait pas toujours et même pas souvent. Mais bon, on fait avec et puis on négocie avec les autorités publiques pour euh ... justifier notre nécessité d'avoir plus que ce que nous avons.

Intervieweur : *Ok, dernière question, pensez-vous que beaucoup de gens dans le secteur vont l'utiliser ?*

Répondant : Ça je n'en sais rien, aucune, j'espère que non. Qu'on va tous mobiliser contre.

Intervieweur : *Ok ben merci beaucoup, je ne sais pas si vous voyez quelque chose à rajouter ou pas ?*

Répondant : Non

Intervieweur : Je vous remercie pour votre temps !

### Annexe 13 : interview 9 théâtre Talia

**Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 08/05/2017.**

Intervieweur : Est-ce que vous pouvez me décrire votre entité ?

Répondant : C'est une ASBL.

Intervieweur : Ok, oui, ...

Répondant : On fait des projets artistiques en musique et en théâtre. Et on essaye de les diffuser. On a reçu la gestion d'un théâtre.

Intervieweur : *Ok, il y a combien de personnes qui travaillent dans votre ASBL ?*

Répondant : Ça dépend au niveau artistique. Ça dépend des projets et en permanent il y a pour l'instant deux mi-temps et un tiers temps.

Intervieweur : *Comment vous financez vos projets culturels ?*

Répondant : Euh ... au niveau de la création proprement dite ? La plupart des artistes travaille bénévolement pour créer. C'est rare qu'on ait parfois. Il y a parfois une aide à la création, on l'a eu une fois. Alors, là, on peut payer des gens mais si on calcule le nombre d'heures et ce qu'ils ont reçus c'est plus de (pas compris) que du salaire hein. Voilà.

Intervieweur : *Comment vous financez votre théâtre alors de manière générale alors ?*

Répondant : Le lieu vous voulez dire ?

Intervieweur : Oui

Répondant : On a un emprunt à la banque Triodos. Et on essaye de louer le lieu et de faire des évènements qui y ramènent un peu de sous pour pouvoir les payer.

Intervieweur : *Pourquoi le choix de faire un prêt avec Triodos ?*

Répondant : Parce que les autres banques ne voulaient pas nous donner de l'argent.

Intervieweur : *Et c'est un montant important ?*

Répondant : 68 000 en tout.

*Intervieweur : Est-ce que vous recevez des subventions aussi ?*

Répondant : On reçoit des subventions de 12 000 euros par an de la Communauté Française et puis 3 000 euros de la gestion d'un label de disque. Mais les deux, les derniers ça sera 2017.

*Intervieweur : Ok d'accord, est-ce que vous avez entendu parlé du système Tax Shelter ?*

Répondant : Oui.

*Intervieweur : Est-ce que vous pensez que vous allez l'utiliser pour financer vos œuvres ?*

Répondant : Non.

*Intervieweur : Il y a une raison particulière ?*

Répondant : On est contraint de diminuer nos activités parce qu'on ne s'en sort pas, on s'en sort pas. L'ASBL existe depuis 1999, et euh ... On a eu beaucoup de dettes au niveau des lois sociales et cetera. Donc on ne s'en sort pas. On va diminuer la voilure.

*Intervieweur : Est-ce que vous avez déjà pensé à d'autres systèmes de financement comme le micro-crédit, le mécénat, ... ?*

Répondant : Ben le micro-crédit je vois pas l'intérêt. Et le mécénat, on a eu aucune réponse. On a fait un dossier de mécénat et on a abordé tous les euh ... potentiels mécènes de la région et on a eu aucune réponse.

*Intervieweur : Vous avez déjà essayé chez Prométhéa ?*

Répondant : Bien sûr, on a d'ailleurs suivi la formation.

*Intervieweur : Ok est-ce que vous avez déjà pensé à du Crowdfunding ?*

Répondant : Oui on a déjà fait aussi.

*Intervieweur : Et ça, s'est passé comment ?*

Répondant : Ben ça va, on a arrivé à financer ce qui nous manquait pour financer un disque.

*Intervieweur : Et vous avez utilisé quels types de Crowdfunding ?*

Répondant : On a fait le don avec des disques et des places de concert.

*Intervieweur : Vous avez utilisé quels types de plateformes ?*

Répondant : Euh ... KissKissbankbank

*Intervieweur : Quels sont les avantages et les inconvénients que vous trouvez à ce système-là ?*

Répondant : Il faut toujours être derrière et les gens se sentent un peu harcelé à partir d'un moment. Donc ça c'est délicat. Mais je sens que ça retombe un peu parce que je vois que beaucoup de gens l'ont fait. Donc euh ...

Intervieweur : *Ça retombe ?*

Répondant : Tout le monde a été sollicité avec des projets comme ça, donc après euh ... Je vois qu'il y a de moins en moins de demandes qui circulent là depuis un an.

Intervieweur : *Vous pensez que les gens ont été trop sollicités et que maintenant ça retombe ?*

Répondant : Ouais.

Intervieweur : *Ok, d'accord. Pourquoi utiliser ce système-là ?*

Répondant : Parce qu'il n'y avait pas d'argent ailleurs ...

Intervieweur : *Vous pensez refaire un Crowdfunding ailleurs ?*

Répondant : Je ne sais pas, j'ai pas d'idée.

Intervieweur : Ok, merci beaucoup

Répondant : Allez bon travail, au revoir.

#### Annexe 14 : interview 10 théâtre Du copion

**Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 09/05/2017.**

Intervieweur : *Est-ce que vous pouvez me décrire votre théâtre ?*

Répondant : Nous sommes une compagnie de théâtre action.

Intervieweur : *Sous quelle personnalité juridique ?*

Répondant : On est une ASBL.

Intervieweur : *Vous avez combien de personnes employées ?*

Répondant : 6

Intervieweur : *6 ok. Comment vous financez actuellement vos pièces de théâtre ?*

Répondant : Avec les financements de recettes propres euh ... Et des subventions de la Fédération Wallonie-Bruxelles.

Intervieweur : *Quelle est la proportion de l'un et de l'autre ?*

Répondant : Euh ... ben je .... Je vais dire un quart de la Fédération Wallonie-Bruxelles à la grosse louche mais c'est vraiment à la grosse louche hein.

Intervieweur : *Ok, ça va. Est-ce que vous utilisez des fonds venant de banques, de fond comme St'art, le mécénat, micro-crédit ?*

Répondant : Non, pas du tout.

Intervieweur : *Il y a une raison particulière ?*

Répondant : Euh ... non ! c'est qu'on n'a pas l'habitude de demander des soutiens euh ... d'entreprise.

Intervieweur : *Ok, ça va. Mon mémoire porte plus spécifiquement sur le Tax Shelter. Est-ce que vous avez entendu parler du Tax Shelter ?*

Répondant : Oui, oui, oui, oui.

Intervieweur : *Qu'est-ce que vous en pensez ?*

Répondant : (reprend sa respiration) Ben écoutez, ce qu'on en pense c'est qu'euh ... on se questionne de savoir si le Tax Shelter ne va pas remplacer à terme euh ... les subventions qu'on pourrait avoir des institutions publiques. Donc, c'est un peu ça le questionnement, le point d'interrogation pour le moment. Mais si on a accès au Tax Shelter. Est-ce que d'une manière ou d'une autre les subventions que les compagnies peuvent avoir ne vont pas diminuer en conséquence ? Est-ce que c'est un complément que l'on pourrait avoir ou est-ce que c'est un remplacement dans les années qui viennent ?

Intervieweur : *Est-ce que vous allez utiliser ce système pour le moment alors que vous avez vos subventions ?*

Répondant : Ben écoutez d'abord, on essaye d'avoir notre subvention. Peut-être que vous ne le savez pas mais toutes les compagnies de théâtre, de champ, de musique, ... enfin tous les arts de la scène ont introduit de nouveaux contrats-programmes pour l'année 2018 et personne ne sait aujourd'hui qui sera conventionné donc euh... on va d'abord attendre d'être sûr d'avoir une subvention (haha) pour l'année prochaine et puis on verra si c'est suffisant. Si on a besoin, vraiment, de faire appel au Tax Shelter.

Intervieweur : *Si vous gardez votre subvention, est-ce que vous utiliserez ce système pour certaines pièces, productions ou autres ?*

Répondant : Peut-être euh ... oui, peut-être qu'on y fera appel si on en a besoin, à priori, comme ça, là, non. Mais si nous en avons besoin peut-être oui.

Intervieweur : *Vous n'avez jamais de problème pour financer quelques projets ?*

Répondant : On a toujours des problèmes pour financer les projets (haha).

Intervieweur : *Il n'y a jamais un problème où ça n'a pas été parce que vous manquez de fonds ?*

Répondant : Si, si, si oui toujours tout le temps, tous les ans. Euh ... oui peut être que ça sera une piste pour un. Une subvention supplémentaire mais il faut qu'on y réfléchisse. Mais euh ... Mais j'avoue qu'on attend de d'abord avoir notre subvention pour que d'abord s'assurer de notre avenir quoi, en fait.

Intervieweur : *Oui ok, je comprends. J'étudie aussi le Crowdfunding, Vous en pensez quoi ?*

Répondant : Oui, oui, oui ! Ben je trouve que c'est une bonne chose, oui. C'est bien pour des structures qui se lancent et qui cherchent des financements participatifs, c'est bien.

Intervieweur : *Est-ce que vous avez déjà utilisé des campagnes de Crowdfunding ?*

Répondant : Non, non, non.

Intervieweur : *Pourquoi ?*

Répondant : Euh ... parce qu'on en a pas eu l'utilité.

Intervieweur : *Est-ce que vous utilisez des gens dans le secteur qui utilisent souvent du Crowdfunding ?*

Répondant : Euh ... non.

Intervieweur : Non, ok.

Répondant : Mais on voit passer des projets, de demande de soutien et des choses comme ça. Mais euh ... mais je n'en connais pas particulièrement.

Intervieweur : *Quand vous dites des projets comme ça, c'est du culturel ?*

Répondant : Non de toutes sortes de développement, de jeunes qui se lancent dans des nouveaux projets.

Intervieweur : Ben écoutez merci pour votre temps, c'est déjà fini.

#### [Annexe 15 : interview 11 théâtre Poche](#)

**Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 09/05/2017.**

Intervieweur : *Est-ce que vous pouvez me décrire ce théâtre ?*

Répondant : C'est un peu théâtre de 100 places. Qu'on appelle euh ... un petit lieu donc euh ... c'est une catégorie de petit lieu euh ... qui a pour avantage d'être bien équipé pour un petit lieu, puisqu'il dispose d'une salle en gradin et des fauteuils bien confortables où on peut exercer un espace scénique correct. Ça permet d'accueillir des spectacles qui demandent euh ... qu'ils peuvent venir avec des décors. Ce n'est pas comme un café-théâtre parce que on peut avoir une limitation avec la scène qui ne permet pas, ... permet de venir avec des sièges, des tables, comme on voit au théâtre. Bien, sûr c'est pas très grand mais on sait le faire donc voilà.

*Intervieweur : Est-ce que vous faites de la production de pièces ?*

Répondant : On fait de la production de pièce partant de l'écriture mais ça c'est assez rare. Moi, je suis propriétaire mais je suis acteur et comédien et donc j'écris des pièces qui sont montées au Poche et donc qui sont euh ... comme on dit un peu réalisées en laboratoire puisqu'il n'y a pas. Il y a parfois des modifications au niveau des textes euh ... ou parfois on tombe sur des problèmes techniques ou des idées en répétant où c'est vraiment de la création. On peut avoir des rectifications par rapport au texte de départ. Ensuite, les pièces sont présentées au public et on voit les premières réactions. Et alors, ça permet de se rendre un petit peu compte. De voir, comment le public réagit et puis euh ... les pièces sont présentées à des acheteurs éventuels. C'est ce qu'on appelle des euh ... des programmeurs donc ce sont des personnes qui sont chargées dans les différents lieux de pouvoir euh ... Je vous explique peut-être de choses que vous connaissez déjà mais euh ... voilà.

Intervieweur : Allez-y !

Répondant : Des programmeurs sont des personnes qui sont responsables de différents lieux, qu'ils soient culturels ou privés euh ... Des personnes viennent voir des spectacles et choisissent ou pas des spectacles qu'ils viennent voir pour mettre dans la programmation de la saison.

*Intervieweur : Comment vous financez ces projets-là ?*

Répondant : Le financement, quand on prend la décision de faire un spectacle comme ça. Celui-là, on doit le faire avec très peu de moyen avec même rien du tout. On est obligé de trouver des partenaires. On a très peu de subsides. Euh ... on essaye d'en obtenir pour pouvoir présenter le spectacle. On met aussi parfois un peu d'argent propre mais ça reste dans le même euh ... ce n'est pas évident. Le seul avantage pour moi, ici, c'est que je suis propriétaire du lieu. Après, à partir du moment où on n'est pas propriétaire du lieu c'est beaucoup plus compliqué. Payer des locations, du matériel et cetera. Ici, ce n'est pas le cas. C'est un peu exceptionnel ! Donc c'est un peu ce que je vais appeler sur fond propre avec il y a aussi des comédiens qui acceptent que euh ... une tarification inférieure parce qu'ils sont à la création. Et dans l'espoir que le spectacle puisse tourner. Donc ils sont dès le départ dans le concept. C'est eux qui sont prioritaires donc voilà euh... Ça permet à ce moment-là. Une fois qu'il est joué à l'extérieur de retrouver la mise de départ et de se retrouver, des comédiens qui ont du boulot aussi quoi.

*Intervieweur : Est-ce que vous avez des difficultés à joindre les deux bouts ?*

Répondant : (haha) je pense que c'est tout le monde. Je pense que c'est tout le monde à tout niveau à part pour les productions euh... de théâtre subventionné qui ne font pas réellement de la création. On appelle « création » des théâtres qui ne font euh ... qui prennent des gens qui s'occupent ... Je cherche mes mots, je suis désolé heu ... Ils trouvent un groupe de comédien qui prépare un spectacle et ils ont les moyens de les accueillir dans le théâtre, ils ont les moyens de faire le spectacle avec pas mal d'avantage avec tout ce qui est technique, décor, et cetera. Mais le lieu pour moi, c'est un avis personnel, n'est pas vraiment créatif. Ce n'est pas vraiment euh ... ils participent à la création mais ils ne sont pas entièrement euh ... ces milieux-là existent et tant mieux mais euh ... Je pense qu'au niveau difficulté, ça n'a pas de rapport par rapport à ce que nous nous vivons dans notre cas. Là, c'est un réel souci parce

qu'on doit abandonner certains spectacles parce qu'on ne trouve pas l'argent. Donc le spectacle est écrit et puis on se rend compte qu'euh ... voilà, ça dépend peut-être un peu trop de matériel technique euh ... peut être des sons, des éclairages euh ... ça demande beaucoup de comédiens et qui ont besoin de beaucoup d'années de métier parce qu'on doit trouver des comédiens qui euh ... qui sont musiciens et cetera. Donc euh ... moi c'est compliqué que parfois on laisse tomber le projet.

*Intervieweur : Et vous ne faites jamais appel à des formes de financement comme du mécénat, du micro-crédit, ... ?*

Répondant : (bafouille) Au début, on y pense mais après on voit plus les choses de la même manière parce que c'est très vite compliqué. C'est très vite compliqué. On n'a pas, il faut une énergie importante et c'est toujours un problème d'argent parce qu'on a pas des personnes qui peuvent être payées pour chercher des fonds. Quand on a des lieux bien subventionnés, on peut avoir des gens qui font les dossiers et qui cherchent à gauche et à droite. Dans des petits lieux comme le théâtre Poche et il en existe pas beaucoup. C'est de la débrouillardise tout le temps donc on est obligé de tout faire. Il faut être comédien pour écrire, il faut savoir mettre en couleur. Il faut savoir monter des dossiers, il faut euh ... d'aller les vendre. Mais le problème c'est le temps. On n'a pas le temps de faire les choses comme on le souhaiterait. Ça c'est certain, ça.

*Intervieweur : Mon mémoire porte plus spécialement sur le Tax Shelter, vous avez entendu parlé de ce système ?*

Répondant : Oui parce que j'ai fait un peu de cinéma. Mais je ne l'ai pas encore regardé au niveau du théâtre mais je ne sais pas vraiment ce qu'il propose au niveau théâtre. Et j'en ai entendu parlé parce que j'ai fait du cinéma sinon euh ... sinon je ne connais pas ça vraiment euh ... Je connais le principe de base, alors oui bien sûr euh ... C'est des investisseurs qui grâce à cet investissement peuvent euh ... récupérer plus lors de la déclaration fiscale et donc euh ... Ils ont un avantage fiscal pour eux. Donc oui, ça permet ... c'est pour ça qu'il y a énormément de films qui ont été tournés en Belgique parce que ça a énormément tourné en Belgique.

*Intervieweur : Et vous pensez que ça va avoir un impact sur le théâtre ?*

Répondant : J'en ai aucune idée. C'est trop tôt pour... je ne sais pas si ça sera envisageable... je ne sais pas. Je ne sais pas c'est quoi les conditions.

*Intervieweur* : Ok normalement ça va toucher les opéras, les comédies musicales, les théâtres, ...

Répondant : Oui, vous soulignez bien déjà quand vous dites opéra. On est dans les spectacles, dans les grands spectacles avec beaucoup de monde euh ... qui demandent des espaces importants et où on vise une quantité de représentations dans des grandes salles. Ça n'existera probablement pas. Mais je pense que le Tax Shelter, euh ... Il faut voir les budgets de départ. Euh... peut être qu'il y aura pour les théâtres moyens ou pour certaines éditions dans certains cas peut être qu'il y aura possibilité de pouvoir s'infiltrer dans ce système-là. Bon, voilà, pour moi je ne sais pas être précis là-dessus, vu que chez nous... on a même pas le temps de regarder après ça (haha) donc euh ... On entend parler parfois de certaines choses comme KissKissBankBank qui est aussi euh ... une formule qui peut demander question. J'ai déjà

essayé de regarder pour travailler avec eux. Mais ça demande un suivi important. Il faut qu'il y ait des bénévoles qui suivent le dossier. Ça, c'est assez compliqué quoi.

*Intervieweur : Justement j'allais vous parler du Crowdfunding, vous n'avez jamais fait appel à ce système apparemment mais vous réfléchissez. Mais pour vous c'est trop de temps, c'est ça ?*

*Répondant :* Et le temps ! On n'a pas le temps. On n'arrive pas à suivre, on perd même parfois des clients parce que aussi il faut appeler les gens. Il faut suivre énormément les gens. Il faut quand même euh ... les gens sont tellement sollicités qu'euh ... ben il faut parfois rappeler. Même des clients. Ce que j'appelle des clients, c'est des programmeurs qui sont intéressés par des spectacles que nous avons créés et parfois ça prend trois ans pour arriver à placer un spectacle. Trois ans de rappel parce que les gens ne rappellent pas donc euh ... Donc même s'ils sont intéressés, ce n'est vraiment pas évident de placer un spectacle. Ils sont noyés de demande aussi hein, ce n'est pas euh ... c'est pas critique. J'observe et je dis voilà, on est dans telle situation.

*Intervieweur :* Pour le choix de la plateforme, pourquoi pas une autre ?

*Répondant :* Oh parce que euh ... c'est celle que j'ai entendu parlé parce que je sais que j'ai croisé deux ou trois comédiens ou plutôt musiciens qui ont utilisé le système mais jamais pour des sommes importantes mais plutôt pour des euh ... faire un CD et pour aller en studio. Des gens qui demandent deux ou trois, quatre milles euros. Euh ... mais c'est tellement de travail pour trois ou quatre milles euros, on est plus pour trouver une solution pour faire avec moins d'argent. Parce que au niveau du temps euh ... Et puis, au niveau du suivi c'est énorme. Ce n'est rien de remplir le document, c'est rien de euh ... enfin si ça prend du temps de faire le dossier mais après, il y a tout heu ... Il faut respecter les gens qui ont investi de l'argent. Donc celui qui est de 5, de 10, 15, ou 20 euros et que ça soit les photos dédicacées ou le verre et cetera. C'est lourd ! Donc euh ... oui il faut de temps en temps trouver des partenaires euh ... Mais ça ne représente pas des budgets énormes.

*Intervieweur :* Ok, ça va. Merci pour avoir communiqué avec vous, ça m'a ouvert des perspectives. Je ne sais pas si vous avez des choses à rajouter ?

*Répondant :* J'imagine que vous avez parlé avec plusieurs personnes. Moi, je vous donne les impressions d'un petit théâtre. Plutôt ce qu'on appelle un petit lieu. Qui malheureusement euh ... le petit lieu n'est pas considéré à sa vraie valeur parce que tous les grands artistes, parce que la plupart ont commencé dans des petits lieux. Si vous prenez quelqu'un comme Dany Boon, il a commencé dans le fond d'un café. Sa première scène c'est un billard. Nous notre petit lieu, c'est un petit lieu qui est déjà très, très bien. Moi je joue dans d'autres petits lieux. J'ai joué en France, en Suisse, au Luxembourg et dans les petits lieux. Et le nôtre est plutôt bien équipé et bien chaleureux. Euh, ... c'est pour ça qu'il est souvent loué. Euh ... et le petit lieu c'est dommage, c'est toujours là que la majorité des artistes font leurs premiers pas dans des petites salles et des petits lieux. C'est une démarche importante et c'est ce qui amène aussi le public parfois différent. Et ça amène des gens où c'est la première fois qu'ils viennent au théâtre. C'est un ami qui joue, c'est un enfant ou c'est ... euh ... Des gens prennent parfois goût, ça arrive que des gens découvrent de cette manière et deviennent spectateurs. C'est plutôt sympa. Et voilà ! C'est un lieu qui a énormément d'importance mais qui ne reçoit aucune aide parce que ça ne vend pas assez, 100 personnes. Donc quelqu'un qui fait de la pub pour 100 personnes, il ne va pas donner 1 000 euros. Donc euh ... on est

toujours confronté à ça. Maintenant, euh ... je pense qu'au niveau des subsides, on pourrait peut-être être mieux soutenu. Un petit lieu comme le nôtre, reçoit 10 000 euro par an. Ça ne représente rien; c'est-à-dire que ça fait 800 euro par mois. Euh ... C'est mieux que rien, ça on est bien d'accord. Mais qu'est-ce qu'on peut faire avec 800 euros ?

Intervieweur : Ouais pas grand-chose.

Répondant : Un metteur en scène euh ... Le prix minimum d'un metteur en scène amateur demande 1 500 euro, ce qui est très peu cher. Mais il ne peut pas demander plus, il ne les aura pas. Bien sûr on les prend les 800 mais ça demande des dossiers. Ça demande un suivi chaque année. Il faut en plus avoir un comptable. C'est un peu plus compliqué comme on reçoit de l'argent. Il faut être contrôlé régulièrement. Donc ça doit être très, très en ordre et donc euh ... Il y a déjà une partie qui part pour le comptable donc euh ... voilà, ça ne laisse pas grand-chose.

Intervieweur : Pour faire un lien avec le Tax Shelter et le Crowdfunding. Le Tax Shelter serait quelque chose de trop gros avec des montants euh ...

Répondant : Je dis bien à ma connaissance hein ...

Intervieweur : Oui, oui, bien sûr.

Répondant : Mais de ce que vous me dites oui ce n'est pas la même chose que nous les opéra et cetera.

Intervieweur : Oui, ça correspond à ce que je vois pour le cinéma. Ça serait plus pour les grosses productions.

Répondant : Mais ce n'est pas spécialement un gage de qualité. Si on regarde le cinéma, on voit que des gens arrivent à avoir des budgets importants pour faire des films qui sont en dessous de tout euh ... voilà, mais qui sont des films populaires, qui vont toucher beaucoup de monde. Et qui font à partir de ce moment-là, les gens se basent là-dessus. C'est simplement euh ... pour vendre. Tout ça c'est qu'un problème d'argent. Ce n'est pas compliqué en fait.

Intervieweur : Par rapport au Crowdfunding, c'est quelque chose avec des montants trop petits pour vous.

Répondant : Trop petits, si c'est des personnes qui font qu'un seul projet. Voilà, quand on est une équipe de jeune qui veut faire un CD. Et qu'euh ... et qu'on a pas du tout d'argent et qu'on veut avoir trois quatre milles euros. Si on est sur un projet ça va. Mais nous, on tourne avec beaucoup de projets et on est obligé ! C'est ce qui fait que les comédiens qui vivent autour de moi, c'est la quantité de projets qui fait que nous pouvons tourner et vivre avec ça. Donc on joue des pièces régulièrement, on en monte, on en écrit, on en travail avec d'autres personnes donc on a. c'est ça qu'on ne sait pas non plus heu ... voilà. Il faut faire un choix. Ou bien, on fait un seul projet et on mise tout là-dessus. Et je pense qu'on peut le faire quand on a euh ... quand on vit chez ses parents euh ... On a une protection et on vit chez ses parents et voilà. Euh ... Il marche ou il ne marche pas. Il y a des exceptions pour tout évidemment. Je parle en général. Par contre quand on est dans le métier depuis un bout de temps, il faut trouver des contrats pour gagner sa vie. Il faut aussi penser au côté financier et donc on va couvrir les contrats ici et là. On a des propositions. On joue dans des publicités, on

joue au cinéma. Euh ... moi je fais les deux, je joue dans un groupe de musique, voilà. Tout ça, ça prend du temps évidemment. Il faut étudier beaucoup de rôles sur une année. Beaucoup de chose et donc on n'a pas euh ... une réelle possibilité de dire... On tente tout sur un seul coup quoi. Et on ne peut pas demander que si j'ai écrit une pièce. Je ne peux pas proposer de demander 20 000 euro à un système comme celui-là. Parce que je ne pourrais pas répondre à la demande pour ça.

Intervieweur : Mmmh.

Répondant : Il suffit de regarder ce qui est demandé en général en échange de ce qui est demandé de l'investissement que les particuliers fournissent et regarder qu'est-ce qui est proposé, voilà. Il faut que la somme corresponde à quelque chose. Si quelqu'un met 1 000 euros, ça doit lui permettre de bénéficier de manger à côté d'un comédien médiatisé, par exemple. Si vous dites, vous allez manger avec Daniel Auteuil. Ben évidemment euh ... je dis ça comme n'importe quel chanteur. Ben là, évidemment que les personnes vont donner de l'argent qu'avec moi. Avec moi, j'aurais zéro et personne n'est intéressé de manger avec moi à part les amis. (haha). Voilà, on n'est pas malheureux, on se dit que comme on est indépendant, on fait ce qu'on a envie donc euh c'est quand même... On reste des personnes passionnées mais il faut dire qu'il faut vraiment être passionné pour vouloir construire euh ... des spectacles. Avec toujours l'espoir, il faut le mentionner que quelque chose puisse mieux fonctionner que d'autres. Surtout que quand on est dans la création. On a un spectacle qui fonctionne. Ce qu'on appelle un spectacle qui fonctionne pour nous, c'est un spectacle qui est joué 200 à 250 fois. Donc quand on a écrit euh ... Moi j'ai un One man show que je joue depuis plusieurs années mais celui-là, je l'ai peut-être joué euh ... 500, 600 fois. Je voyage avec. Voilà, ça c'est un chouette truc même sans être médiatisé. C'est une chouette réussite. Quand on écrit un, un petit spectacle de café-théâtre euh... trente quarante, cinquante fois, c'est déjà bien. Si on passe à 200, 250 alors ça c'est super bien. Si ça séduit une troupe qui va en France où il y a plus de café-théâtre, on peut à ce moment-là toucher des droits d'auteurs et vivre de droits d'auteurs. Donc, ça peut devenir confortable. Et le ... Je peux dire, oui, j'investis sur un spectacle sur fond propre sur un spectacle plus important.

Intervieweur : Ok d'accord ! Merci beaucoup pour votre temps, c'est très gentil !

[Annexe 16 : interview 12 théâtre de La toison d'or](#)

**Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 09/05/2017.**

Répondant : Bonjour !

Intervieweur : Oui, c'est bien Sylvie Rager ?

Répondant : Euh... qui est à l'appareil ?

Intervieweur : Oui je suis un étudiant et j'ai un rendez-vous téléphonique avec Sylvie Rager.

Répondant : Oui, je vais vous la passer, ne quittez pas. Et vous êtes ?

Intervieweur : C'est Jeremy Henon

Répondant : Oui un petit instant, je vous la passe. Ne quittez pas.

Intervieweur : Oui, merci.

Répondant : Halo

Intervieweur : C'est bien Sylvie, c'est ça ?

Répondant : Oui, tout à fait. La seule chose c'est que je vais rentrer en réunion donc on peut en tout cas commencer. Et puis un moment je vais devoir vous arrêter, je suis désolée, je devrais vous quitter. Donc commençons allons-y !

Intervieweur : *D'accord, ça vous ne dérange pas si j'enregistre la conversation ?*

Répondant : Non, pas du tout, pas du tout

Intervieweur : *Ok ben on va aller direct au plus important alors. Est-ce que vous faites bien de la production de pièces au sein de votre théâtre ?*

Répondant : Oui, on les fait de plusieurs manières, soit on crée des spectacles euh ... et on les produits, c'est-à-dire qu'on finance tous les coûts de production, on engage les comédiens. On produit le spectacle et puis on les met dans notre salle, soit c'est un spectacle qui existe déjà et on l'accueille dans notre salle et à ce moment-là, nous on porte certains frais. Le spectacle en lui-même porte d'autres frais et on a un partage des recettes. C'est ce qu'on appelle un accueil. Soit on achète un spectacle, ce qui est assez rare. Mais ça arrive pour certains spectacle anglais qu'on joue juste une seule fois. Avec les comédiens, ... Enfin bref. Il peut y avoir des achats de spectacles et alors c'est nous qui prenons tous les risques financiers évidemment.

Intervieweur : *Ok et vous financez comment d'habitude ces pièces ?*

Répondant : Par fonds propres ...

Intervieweur : *Alors, vous n'avez pas de subvention ?*

Répondant : Alors, on a une subvention de fonctionnement annuelle de 192 000 euro. Alors c'est pas mal évidemment, c'est pas mal du tout. Mais Il faut savoir que d'autres théâtres pour la même capacité de salle, ils ont 4 fois plus quoi. Notamment dans les 800 000. Enfin voilà, on est pas trop mal loti donc on ne va pas dire que c'est grâce à ça. C'est plutôt grâce aux recettes engendrées par euh ... les années antérieures et les spectacles euh ... produits que pour le moment on tient. Voilà !

Intervieweur : *Alors, vous ne faites jamais appel à des fonds Start ou du mécénat ?*

Répondant : Alors non pas pour des spectacles, non ! Ce n'est vraiment pas euh ... ce sont des spectacles euh ... ça n'existe pas.

Intervieweur : *Est-ce qu'il existe des aides pour le spectacle ?*

Répondant : Des aides à la création et des choses comme ça mais on peut y faire appel mais euh ... On n'a pas beaucoup de retour puisqu'on a des spectacles que ... voilà. On n'est pas toujours aidé à ce niveau-là. Il faut dire que ce genre d'aide vont plus à des arts et d'essais et des choses comme ça, à des gens à budget limité.

Intervieweur : *Est-ce que vous avez entendu parlé du Tax Shelter ?*

Répondant : Oui bien sûr.

Intervieweur : *Pensez que vous allez utiliser ce mécanisme ?*

Répondant : Oui, oui, bien sûr. On prépare les dossiers.

Intervieweur : *Vous pensez que vous allez avoir des difficultés ?*

Répondant : Ben, non pourquoi des difficultés, à quels niveaux ?

Intervieweur : *Le besoin de personnel, par exemple.*

Répondant : Hein oui, on va avoir plus de boulot, ça c'est clair mais bof ... c'est le début parce qu'on ne sait pas encore très bien dans quoi on met les pieds donc euh ... Nous, on va continuer à faire notre métier, c'est-à-dire à créer des spectacles. La chance qu'on va avoir c'est récupérer une partie des frais parce que le Tax Shelter. C'est ça l'histoire hein... parce qu'on peut récupérer une partie des frais donc en gros. Au pire ça nous coûte un peu moins cher et tant mieux. Alors, après c'est vrai qu'il y a des dossiers à rentrer, des budgets à suivre euh ... des formats à respecter et cetera. Peut-être qu'euh ... sûrement qu'on aura plus de boulot ça c'est clair. Mais bon c'est juste le boulot qui va changer comme dans les sociétés de productions de films. Le boulot a un peu changé. Mais en tout cas, le Tax Shelter marche très bien dans les sociétés de productions de films.

Intervieweur : *Quel impact ça aura sur le financement de vos pièces ?*

Répondant : Parce qu'on n'a pas encore commencé. C'est un peu compliqué parce qu'on a des frais éligibles et non éligibles. Tout n'est pas encore voté à 100 %. Et en plus, il y a des dépenses belges et des dépenses européennes. Les unes ne sont pas acceptées et les autres bien donc euh ... c'est encore un peu ... broussayeux. On en sera plus après une saison et là, on verra ce qui a été accepté ou refusé. Pour le moment le modèle est fort calqué sur le cinéma et donc il y a encore un peu des aberrations. Comme par exemple, les frais éligibles sont ceux qui ont lieu avant la première du spectacle. Mais nous les spectacles c'est, en fait, une fois qu'on commence le spectacle. C'est vrai qu'on a des frais en amont aussi mais le gros des frais c'est les comédiens qu'il faut payer et on les paye quand ils jouent et ... Et à la fin du spectacle et donc euh ... c'est une aberration. Alors que dans le cinéma, ce n'est pas la même chose. Alors je comprends que quand le film est fini et qu'il est joué dans les salles, là, tout est fini. Mais chez nous tous commence presque à ce moment-là.

Intervieweur : Ouais ok d'accord

Répondant : Donc c'est ça ce que je dis ... je crois qu'on va avoir besoin d'un petit peu de temps pour euh ... Pour bien voire comment ça fonctionne parce qu'on part un peu dans le vide. En tout cas moi. Maintenant il y a peut-être d'autres personnes qui ont des idées plus

claires à ce niveau-là. Maintenant euh ... Moi je suis un peu plus dans le vide quoi. C'est certain que ça va aider la profession que ça va aider à produire de beaux spectacles. Mais surtout à faire tourner la machine, c'est-à-dire payer les comédiens, à payer mieux les gens. A faire en sorte que, que le métier euh ... soit ... euh ... je ne vais pas dire rentable mais je veux dire fasse travailler du monde. En tout cas, c'est ça le but hein, c'est faire travailler des gens qui eux, payent leurs impôts en Belgique et du coup l'argent va rentrer d'une manière ou d'une autre. L'argent va plus rentrer que sortir pour l'état en tout cas.

Intervieweur : Mmmh.

Répondant : C'est comme ça que ça se passe dans le cinéma.

Intervieweur : *Par rapport au Crowdfunding, je crois que vous avez fait une levée de*

Répondant : On a fait du Crowdlending ouais.

Intervieweur : Ouais

Répondant : Ce n'est pas la même chose, c'est quand on emprunte. Le Crowdfunding c'est quand on demande du mécénat.

Intervieweur : *Pourquoi vous avez utilisé cette formule-là ?*

Répondant : On a utilisé parce que euh... On avait envie euh ... d'impliquer, je dirais, le public dans... C'était pour rénover une deuxième salle de spectacle. Et on avait envie de les impliquer de leurs montrer que leur prêt, qu'il soit petit ou un peu plus grand, allait servir à ... c'est un peu une petite brique qui va construire un mur entier. C'était vraiment par rapport à l'implication qu'on voulait donner au spectateur.

Intervieweur : *Au niveau du taux d'intérêt, il est à combien ?*

Répondant : Alors on a du euh ... Alors on est passé par une plateforme en fait. Ce n'est pas nous qui avons géré ça. On est passé par une plateforme. Et cette plateforme a l'habitude de proposer des taux d'intérêts ... enfin on s'est fié à leurs expériences et les taux d'intérêts étaient évidemment plus élevés que celui des banques puisqu'euh ... il n'y a aucune garantie, c'est pas comme quand on euh ... On va dans un institut institutionnalisé où il y a pleins de garanties et cetera. Mais là, si on fait faillite, les gens, ils ne vont pas récupérer leur argent. Et donc pour ça, les taux d'intérêts sont un peu plus élevés. Je crois qu'on était à du 7 ou 8 pourcent, ce qui n'est pas mal au jour d'aujourd'hui. Et euh ... on a levé 50 000 euro en 30 seconde, je crois. Donc on a eu un très, très bon retour. Et principalement des gens qui nous connaissaient que ça soit des spectateurs de près ou de loin.

Intervieweur : *Et pourquoi vous n'avez pas utilisé le système bancaire si ça coûte plus cher ?*

Répondant : Ben c'est-à-dire que nos spectateurs soient un peu plus impliqués. C'était une manière de les impliquer, une manière sympathique de les faire participer. De communiquer sur le fait qu'on rénove une salle et ouvrir une seconde salle. C'est tout ce qui est communication autour évidemment.

Intervieweur : Ouais, je vois.

Répondant : Et pourquoi du Crowdfunding et pas du Crowdlending ? Ben parce qu'on n'avait pas envie de demander qu'on nous donne. Je veux dire, on, on avait envie de rétribuer la mise à disposition des fonds. C'était juste pour être réglo. On nous prête et ben voilà on paye un intérêt donc voilà.

Intervieweur : *Au final, vous avez monté combien de fonds ?*

Répondant : On a ouvert oui, oui, oui. On a ouvert en novembre de l'année passée. On a eu un prêt d'un organisme financier, pas une banque mais euh ... Ca s'appelle St'art mais euh ... c'est une institution qui prête à des institutions culturelles. On a eu un prêt de ce côté-là et puis après on a complété avec à la fois du fond propre et à la fois du Crowdlending.

Intervieweur : *Ok. Et vous avez pensé quoi du fond St'art ?*

Répondant : Oui, c'est magnifique.

Intervieweur : *C'est mieux qu'une banque, par exemple ?*

Répondant : Ben c'est-à-dire que c'est en complément de la banque. Nous quand on a acheté, en 2012, on a acheté le euh... la salle de spectacle dans laquelle on est, le tout, c'est mille mètre carré. On était obligé d'acheter parce que c'était revendu par un grand groupe mobilier. On avait très peur de se mettre dehors. Et du coup, la banque nous a prêté une partie et pas tout et St'art nous a prêté une autre partie des fonds. Et c'est magnifique, c'est une entreprise qui aide les entreprises culturelles et euh ... Il n'y en a pas beaucoup et donc c'est super, il y en a pas beaucoup. C'est très bien.

Intervieweur : *Est-ce que vous pensez que vous allez recommencé du Crowdfunding ?*

Répondant : Peut être euh ... pour le moment on a en 2012, on a déjà des rénovations, des achats. Euh ... On va un peu arrêter d'euh ... Donc oui mais pourquoi pas euh ... Oui, on est tout à fait enclin à le faire. Si on a besoin. Quand on aura besoin, on va y penser, oui bien sûr.

Intervieweur : *Ce fut une aventure positive quoi ?*

Répondant : Oui absolument ! Bonne expérience, surtout que ça a été très vite euh...

Intervieweur : *Ok, ça va. Vous voyez quelque chose à rajouter ou quoi ?*

Répondant : Ben non, je ne connais pas le fond de votre mémoire, de quoi vous parlez. Pardon

Intervieweur : *La place du Crowdfunding*

Répondant : Dans les projets ? Ben, c'est super parce que peut être que les banques vont de moins en moins aider parce que c'est de plus en plus intéressant d'avoir des moyens à disposition, de fonds alternatifs que ce soit comme des institutions comme St'art. Voilà qu'on ne soit pas comme ... tout le temps affaire au banque euh ... c'est une bonne chance. Maintenant, c'est un marché très volatile. Donc voilà, il suffit qu'un spectacle ne marche pas et crack boum. On est reparti quoi. (Ahah)

Annexe 17 : interview 13 Les baladins du miroir

**Ce théâtre se trouve en Wallonie, interviewé le 09/05/2017.**

Répondant : Bonjour !

Intervieweur : Oui, je fais un mémoire sur le financent de projets culturels. J'imagine que si vous me téléphonez, c'est que vous avez quelques minutes à me consacrer ?

Répondant : Oui, tout à fait.

Intervieweur : *Est-ce que je peux enregistrer la conversation ?*

Répondant : Oui bien sur !

Intervieweur : *Est-ce que vous pouvez me décrire votre théâtre ?*

Répondant : Oui, donc, en fait, c'est une ASBL. Euh ... qui emploie une dizaine de personnes en permanent donc en CDI. Et ... avec plus de 50 engagements annuels. On est subventionné par la Communauté Française au moyen d'un contrat-programme qui est renouvelé tous les 5 ans. Euh ... on est sous contrat-programme, je pense 1999. Mais je ne suis pas certaine. Et l'activité principale des baladins du mémoire c'est la création et la diffusion de spectacles. Enfin surtout la création. Mais on a aussi développé depuis deux ou trois ans un local dans lequel on est installé et dans lequel il vise à ... devenir un pôle européen des arts de la scène. Voilà.

Intervieweur : *C'est chouette ! Dites-moi, Comment vous financez actuellement vos pièces ? autre que les subsides ?*

Répondant : Euh on a commencé à travailler en coproduction euh ... le dernier spectacle par exemple, ça a été en coproduction avec euh ... un théâtre qui est le théâtre de Jean Vilar et une autre compagnie, le vent outre-mer. Et euh ... mais euh ... mais le moyen principal reste la subvention puisque c'est finalement la raison principale pour laquelle on est subventionné.

Intervieweur : *Et c'est plus ou moins combien de pourcentage de l'ensemble de votre budget ?*

Répondant : De l'ensemble de notre budget ? euh ... je dirais annuellement c'est à peu près un cinquième avec toutes les subventions confondues de la Communauté Française.

Intervieweur : *Et le reste c'est par fonds propres ?*

Répondant : Euh non.... Je veux dire que la création ça représente un cinquième de notre budget total, uniquement la création de nouveau spectacle.

Intervieweur : *Et sur une pièce ?*

Répondant : Donc ça c'est pour un spectacle. C'est un peu près le montant de création qu'on alloue chaque année. Notre subvention annuelle, elle est un peu près de 500 000 euro et on alloue 100 000 euro à la création de nouveaux spectacles. En sachant qu'on ne fait pas spécialement de la création tous les ans. Il y a des années où la création est plus petite. Donc voilà, c'est une moyenne par an mais il n'y en a pas chaque année.

Intervieweur : *Est-ce que vous avez entendu parlé du Tax Shelter ?*

Répondant : Oui tout à fait.

Intervieweur : Vous en pensez quoi ?

Répondant : Alors, dans l'idée c'est très intéressant. Alors en pratique euh ... Les ASBL dans les arts de la scène, ça paraît assez dure à mettre en œuvre euh ... Ça va en tout cas pour nous de mettre des nouveaux moyens de fonctionnement euh ... avec par exemple. Je ne sais pas si vous avez entendu parlé mais il y a de nombreuses coopératives qui sont en train d'être fondées par certains théâtres en tout cas pour créer des coopératives de productions, qui permettraient de faire passer le financement par le Tax Shelter par ses coopératives puisque l'un des principaux problèmes pour nous c'est qu'on doit être mis à l'impôt des sociétés. Et que la plupart des opérateurs culturels se sont des ASBL donc euh ... Je pense que ... j'ai rencontré des sociétés intermédiaires de Tax Shelter donc euh ... notamment Belga film Fund. Euh... ils ont énormément d'argent en potentiel de financement. Je pense qu'en terme d'argent, il y en a beaucoup. Un des problèmes c'est que les montants de création sont beaucoup moins importants que dans le cinéma. Donc ça représente des montants d'investissement beaucoup plus petits. Une création de théâtre, ce n'est quand même pas comparable avec un financement cinématographique. Et alors la charge de travail pour gérer le Tax Shelter paraît assez énorme. Par rapport au moyen personnel auquel on dispose. On en a pas assez pour le moment.

Intervieweur : *Et donc la création d'une coopérative permettrait de palier à ce défaut ?*

Répondant : Notamment, alors c'est pour ça qu'il en a qui dirait de mettre ça en commun parce que ça permettrait de mutualiser ça. Par exemple, une personne qui notamment, euh ... au sein de la coopérative se chargerait du fait de pouvoir faire passer l'argent par la coopérative qui elle serait soumise à l'impôt des sociétés, emploierait une personne qui elle pourrait s'occuper de plusieurs compagnies. Après, il y a différentes règles notamment, elles devront passer par des sociétés de production dont c'est l'activité principale. Dont la création artistique est la création principale. Euh ... Il y a toute une série de règles qui sont en train de se définir et qui rendent les choses complexes.

Intervieweur : *A l'heure actuelle, il n'y a presque pas de sociétés culturelles qui ont droit au Tax Shelter quoi ?*

Répondant : Oui tout à fait. Voilà en tout cas, aucun des opérateurs subventionnés en tout cas, je pense que c'est toutes des ASBL. Après il n'y en a pas beaucoup qui soient mis à l'impôt des sociétés.

Intervieweur : Personnellement de ce que j'ai vu avec mon enquête, ce sont toutes des ASBL et il y en avait une qui disait que c'était une SPRL et que c'était le seul en Belgique.

Répondant : Voilà, c'est ça, je pense. Après, je pense qu'il y en a qui ont tout à fait les moyens et la capacité en terme de temps et de personnel de créer une société de production. Il y en a qui se mettent ensemble. C'est ce qui se passe pour le moment. Il se rassemble pour créer une coopérative. Euh mais cette coopérative en elle-même euh ... oui, elle devra être soumise à différentes règles. En fait, le problème c'est que les règles n'ont pas encore été totalement définies. Le décret est d'application et il n'était pas encore terminé, je pense. Ça fait longtemps que je n'ai plus suivi ça. Mais donc, c'était le problème. C'est que dans la pratique on ne connaissait pas toutes les règles auxquelles on allait être soumis. Ce n'est pas encore défini.

Intervieweur : *Est-ce que vous connaissez le Crowdfunding ?*

Répondant : Oui, tout à fait.

Intervieweur : *Est-ce que votre théâtre a déjà utilisé ça ?*

Répondant : Alors, on n'a jamais utilisé mais on pense l'utiliser pour euh ... pour une création ça serait possible mais peut être plus possible pour un financement d'infrastructure. Et pour ce genre de chose. Dans notre cas en tout cas.

Intervieweur : *Et vous utiliseriez quoi alors ? Que du don, don contre contrepartie, prêt ?*

Répondant : Que du don oui. Prêt oui, mais c'est vrai que ce n'est pas encore trop développé. Mais c'est vrai que ça s'est fait pour le financement d'une pièce de théâtre. Je pense aller vers du don mais aussi vers du prêt parce que si c'est de l'infrastructure. C'est des gros montants. Maintenant après, euh ... je pense que chez nous la question qui va revenir systématiquement c'est la question de la gestion en terme de ressource humaine après euh ... ça prend du temps hein ...

Intervieweur : Je pense que le théâtre de La toison d'or ...

Répondant : Oui, c'est ça !

Intervieweur : Ils ont eu rapidement leur montant.

Répondant : Oui, tout à fait.

Intervieweur : Mais après je pense à tout ce qui est suivi et gestion par après. Euh ... de euh ...

Répondant : Parce que au niveau du prêt, c'est quelque chose qu'il faut mettre en place sur le long terme. Ça demande vraiment, beaucoup de travail à mettre en place, oui, voilà.

Intervieweur : *Oui, pour revenir à l'histoire de la coopérative. Vous avez déjà euh ... des contacts avec combien de théâtres ?*

Répondant : Nous, on est membre euh ... on fait partie de la chambre patronale de la chambre de la scène, qui est une fédération des employeurs. Je pense que vous pouvez trouver, il y a un site internet. Ça c'est un concept intéressant parce que ça structure pas mal le secteur. Et dans notre cas, c'est vraiment dans le centre de cette chambre que les contacts ont été créés.

Maintenant je ne me rappelle pas exactement de qui avait euh ... l'avait lancé, enfin c'est vraiment au sein de cette fédération.

*Intervieweur : Ok ça va, je ne sais pas si vous avez quelque chose à rajouter ?*

*Répondant : Non ...*

#### Annexe 18 : interview 14 La monnaie

**Ce théâtre se trouve à Bruxelles (la répondante est flamande), 15/05/2017**

#### ***Problème technique pour l'enregistrement***

*Intervieweur : Aucun théâtre ne peut utiliser le Tax Shelter pour le moment ?*

*Répondant : Non, pas vraiment. Nous ne sommes pas très nombreux en institution dite culturelle. Il y en a que trois : Bozart et l'orchestre royal de Belgique et le théâtre de la monnaie. Je ne sais pas pour le théâtre des Bozarts mais nous nous sommes une parastatale de type B. Il y en a d'autres, en Flandre, en Wallonie, par exemple. Je sais qu'il y a des maisons qui ont pu soumettre un dossier. Comme ils sont soumis à l'Isoc. Par exemple, une ASBL peut bien être soumise à L'Isoc. Donc, il y en a qui ont pu introduire des dossiers.*

*Intervieweur : Et pas vous ?*

*Répondant : Non, nous faisons partie de ces institutions que ne faisons pas partie de ce système. Et même si nous pouvons utiliser ce système, ce n'est pas clair pour nous. Il y a des solutions théoriques mais c'est assez difficile d'implémenter et pas pour le court terme.*

*Intervieweur : C'est la création d'une coopérative ?*

*Répondant : En théorie, il y a trois options. Non, en fait, il y en a que deux. Là, c'est le changement de statut. De ne plus être une parastatale de type B et créer une entité juridique qui est bien soumise à l'Isoc. Mais il y a aussi plein d'implications financières si on implémente cette option-là, ce qui n'est pas facile à créer, actuellement. La deuxième serait de créer un « véhicule », une entité juridique qui est bien soumise à l'Isoc, qui pourra faire de la production. Mais ça aussi ce n'est pas très envisageable aujourd'hui, parce que dans cette option-là, toute la production se ferait avec cette entité juridique et ça aurait beaucoup d'implication qui serait difficile d'avoir actuellement. Et en plus, ce n'est pas certain que si on utilisait cette option-là, que toutes nos dépenses de production seraient éligibles. Ça dépend aussi de l'avis de l'institut administratif qui doit juger de l'octroi. Par exemple, s'il y a un organisme qui est soumis à l'Isoc et produit un spectacle en coproduction avec un organisme qui n'était pas ... Ça serait le cas, si la Monnaie ferait une coproduction avec un organisme pouvant y avoir accès. Maintenant, je ne sais pas si notre personnel serait éligible et c'est une grosse partie de notre coup de production. C'est-à-dire que le personnel qui travaille actuellement dans les ateliers, les choristes et l'orchestre. Pour l'instant, on est dans une impasse et c'est pas du tout clair aujourd'hui quelle serait la meilleure option pour pouvoir bénéficier de ce système. Il y a encore beaucoup de questions et ce n'est pas quelque chose qu'on pourrait implémenter à court terme.*

*Intervieweur : Et vous pensez que la législation pourrait s'adapter ou pas ?*

Répondant : Vous parlez de la partie où l'organisme doit être soumis à l'Isoc ?

Intervieweur : Oui.

Répondant : Oui, en théorie c'est possible qu'il y aura une exception. Mais c'est très difficile de le dire. Maintenant pour nous, c'était clair que la monnaie pourrait bénéficier de ce système.

*Intervieweur : Quand vous aviez entendu parlé du Tax Shelter, vous pensiez que ça allait financer quel genre de pièce, combien de pourcent d'une pièce ?*

Répondant : Au début, on souhaitait l'implémenter sur des plus grandes productions qui sont construites ici dans la maison mère, 5 ou 6 par an mais pour les plus grandes productions. Et puis, il y a un système qui demande un certain temps pour s'adapter. Ça demande beaucoup de suivi aussi. Ça aurait été de l'implémenter où le bénéfice aurait été le plus avantageux pour nous. Et après un certain temps, on pourrait imaginer d'en mettre dans plus de pièces. Mais comme j'ai dit ça serait en court terme.

Intervieweur : Ouais, pas tout de suite.

Répondant : Oui

*Intervieweur : Et vous connaissez des théâtres qui ont déjà rendu des dossiers ?*

Répondant : Nous n'avons pas encore eu contact avec des sociétés. Mais j'ai entendu des gens qui ont pu introduire des dossiers soit par la création d'un « véhicule », en collaboration avec d'autres institutions culturelles souvent en direct. Si vous avez ce genre de question, je peux vous transmettre à Tax Shelter prod. Il travaille aussi dans le Tax Shelter théâtre.

*Intervieweur : Ok, je vous remercie, est-ce que vous voyez quelque chose à rajouter ?*

Répondant : Oui, la chose la plus importante c'est qu'une parastatale de type B ne peut pas être soumise à l'Isoc.

Intervieweur : Ok, d'accord merci.

## Annexe 19 : interview 14 EWT theater Deurne

### Ce théâtre se trouve en Flandre, interviewé le 18/05/2017

#### Inleiding:

*Beschrijf uw bedrijf (naam - jaar van vestiging - activiteit)?*

Répondant : Opgericht in 1958, produceert hun eigen toneelstukken. ASBL

#### algemeen:

*Hoe financiert u uw toneelstukken?*

Répondant : Combinatie van subsidies (10%) en eigen fonds (90%). Subsidies van de stad Antwerpen

Specifieke Tax Shelter

*Hebt u het systeem Tax Shelter gebruikt?*

Répondant : nee want te veel beperkingen op de mogelijkheden van de theater

Specifieke Crowdfunding:

Hebt u het systeem Crowdfunding gebruikt?

Répondant : nee

[Annexe 20 : interview 15 froe froeTheater](#)

**Ce théâtre se trouve en Flandre, interviewé le 18/05/2017.**

Inleiding:

*1. Beschrijf uw bedrijf (naam - jaar van vestiging - activiteit)?*

Répondant : Opgericht in 1986, produceert eigen toneelstukken

*2. Hoeveel mensen heeft u in dienst?*

Répondant : 2 vaste werknemers, maar hangt af van dag tot dag. ASBL

algemeen:

*Hoe financiert u uw toneelstukken?*

Répondant : 40% subsidies en 60% eigen fonds, subsidies van Vlaamse gemeenschap en een klein deel ook van de stad

Specifieke Tax Shelter

*1. Hebt u het systeem Tax Shelter gebruikt?*

Répondant : nee want ze zijn een vzw en ze werken met subsidies dus de twee gaan niet samen

*2. Gaan ze te gebruiken?*

Répondant : nee

Specifieke Crowdfunding:

1. *Hebt u het systeem Crowdfunding gebruikt?*

Répondant : nee

2. *Gaan ze te gebruiken ?*

Répondant : misschien. De crowdfunding zelf, waar de theater aan mensen moeten vragen om geld, interesseert hem niet maar hij zou het misschien wel kunnen gebruiken als hij aan de investeerders iets terug geeft. Bv. De prijzen van een toneelstuk verhogen. Maar niet gewoon geld vragen om geld te vragen. Hij wil dat de investeerders ook iets krijgen voor hun geld.

[Annexe 21 : interview 16 Not a company](#)

**Production de jeux video en Flandre et l'interviewé a répondu par mail (11/05/16).**

Inleiding:

1. *Beschrijf uw bedrijf (naam - jaar van vestiging - activiteit)? Als u niet een bedrijf bent, wat motiveert u om video games te produceren?*

Répondant : Not A Company is een éénmanszaak dat op mijn naam, Philippe Mesotten, staat. Ik heb Not A Company in Januari van dit jaar opgericht.

De activiteit is alles wat met indie gamedevelopment te maken heeft: Development zelf, maar ook PR en publishing.

2. *Hoeveel mensen heeft u in dienst?*

Répondant : Niemand.

3. *Hoe zou u uw bedrijf beschrijven , kleine, middelgrote, ... ? (rechtspersoonlijkheid)*

Répondant : Éénmanszaak.

4. *Wat denkt U van de industrie vandaag ?*

Répondant : In het algemeen explosief gegroeid en een van de grootste ter wereld op dit moment.

Ook zeer flexibel, mensen blijven niet meer 40 jaar in hetzelfde bedrijf werken.

De industrie in België is daarentegen niet zo groot, maar ik zie wel meer en meer indie bedrijfjes uit de grond schieten. (waaronder Not A Company)

5. *Beschrijf de relaties die de actoren met elkaar hebben ?*

Répondant : /

algemeen:

1. *Hoe financiert u uw video games?*

Répondant : Momenteel met eigen financiering, in de toekomst door crowdfunding en hopelijk ook subsidies.

2. *Welke type financiering gebruikt u bij voorkeur?*

Répondant : Crowdfunding --> zeer laag risico. (geen schulden/leningen)

3. *Heeft u moeilijkheden met de financiering van uw video games?*

Répondant : Jazeker, aangezien ik pas begonnen ben en nog geen vorige games op mijn portfolio heb, ben ik nog zeer onbekend.

specifiek:

1. *Wat denkt u van Tax Shelter film en toneel kunst ?*

Tax Shelter video games is een wet die het mogelijk voor video game productie bedrijven maakt om de kosten maximaal te verlagen tot het niveau van 20%; het is al van toepassing in een groot aantal landen, zoals Canada, Frankrijk, Groot-Brittannië, de VSA, ...

1. *Wat vindt U van de systemen die in plaats in Canada, Frankrijk, ... zijn*

Répondant : Geen idee!

2. *zou u een soortgelijk mechanisme kunnen gebruiken?*

Répondant : Waarschijnlijk ;).

3. *Welke mogelijkheden biedt het voor uw bedrijf?*

Répondant : Welja, kostenverlaging...

4. *Wat zouden de moeilijkheden zijn om dit systeem te gebruiken? ( genoeg personeel - administratief probleem, ....).*

Répondant : /

5. *Zijn er werken die gemakkelijker door deze vorm van financiering zouden kunnen worden gefinancierd?*

Répondant : /

Specifieke Crowdfunding:

1. *Hebt u het systeem Crowdfunding gebruikt?*

Répondant : Ja, momenteel hebben we nog een Kickstarter campagne lopende.

2. *Welke projecten heeft u door dit systeem gebruiken? (Om onderdelen of financiering van uw bedrijf)*

Répondant : Hoverloop. Alle onderdelen.

3. *Waarom gebruikt u type " reward based " om je games te financieren? Hebt u ooit andere games met andere typen Crowdfunding (donation-based, reward-based, lending-based, equity-based) gefinancierd?*

Répondant : Omdat op die manier de supporters iets terug krijgen voor hun geld.

Ook kunnen zij op deze manier betrokken worden bij het ontwikkelingsproces, alsook in een vroeg stadium feedback geven.

4. *In uw mening, wat zijn de voor- en nadelen van crowdfunding?*

Répondant : Voordelen: geen risico op schulden. Je weet meteen of men geïnteresseerd is in je product. Mensen kunnen feedback geven. Het is ook een vorm van promotie.

Nadelen: geen zekere slaagkans. Je moet backup plannen hebben. (maar dat geldt misschien wel bij alles...)

5. *Waarom deze financiering modus en niet een traditionele wijze van financiering, zoals banken, sponsoring, beleggingsfondsen publiek gebruiken?*

Répondant : Ik ben nog een jong persoon, en heb geen zin om bijvoorbeeld een lening aan te gaan bij een bank en dan compleet te falen in het project en jarenlange schulden te hebben.

conclusie:

*1. Denkt u dat deze belasting mechanisme( zal) een aantal financieringsbronnen zal vervangen of zal het de financiering van uw video games aan( te) vullen?*

Répondant : Aangezien ik niet echt een idee heb wat het mechanisme in houdt (nog niet...), weet ik ook het antwoord niet op deze vraag.

**Echange d'email :**

*1. Can you explain which type of subsidies did you receive and the amount ?*

Répondant : We hebben nog geen subsidie aanvragen gedaan of ontvangen.

*2. And what is the amount of your own money you put in this project ? Did you use fiscal mechanism as Winwinlening ?*

Répondant : -Ik heb, tot nu, rond de €5000 in het project gestoken van mijn eigen geld  
-Omdat ik geen schulden wil aan gaan, ga ik nergens leningen nemen ;).

[Annexe 22 : interview 17 Drag on slide](#)

**Société de jeux vidéo Serious Games en Wallonie, interviewée le 05/05/17.**

Intervieweur : *Euh ... Vous pouvez me décrire votre entreprise ?*

Répondant : Vous permettez, je vais aller me mettre dans une salle de réunion.

Intervieweur : Oui, bien sûr.

Répondant : Voilà, je vous écoute.

Intervieweur : *Alors, est-ce que vous pouvez me décrire votre entreprise ?*

Répondant : Alors on est un studio de création de Serious Gaming, d'applications mobiles euh ... et tous les autres numériques dans le but d'apprendre à travers le jeu donc d'avoir un apprentissage ludique. On utilise souvent ça pour répondre à des problèmes sérieux comme Carrefour le ... C'est vraiment apprendre en s'amusant à travers le jeu sous n'importe quelle forme. Que ça soit en réalité virtuelle ou augmentée euh ... jeux de société, jeux de plateau. Enfin voilà.

Intervieweur : *Ok, d'accord. Est-ce que vous pouvez me décrire actuellement le secteur en Belgique ?*

Répondant : Du Serious game ?

Intervieweur : Oui !

Répondant : Alors, oui c'est un secteur heu... bon ben qui n'est pas très grand, il faut en être honnête hein. On n'a pas beaucoup de concurrence en Belgique, parce que tout simplement le Serious game n'est toujours pas reconnu par le gouvernement donc heu... A partir de là, il y a aucune aide pour le Serious game et donc il n'y a pas beaucoup de concurrent dans le Serious game donc euh... je dirais qu'aller en Belgique, on est peut-être une vingtaine de studios. Ce

qui n'est pas grand-chose par rapport à l'ensemble de la superficie. Donc ça c'est un peu pour le marché du Serious game belge. Maintenant, il est beaucoup plus répandu en France hein. Là, il y a le gouvernement qui subventionne. Il y a beaucoup plus de boîtes en France dans le nord de Paris, de Lille, et cetera. Bien sûr dans d'autres pays comme les Etats-Unis, et d'autres pays. C'est vrai que la Belgique est un peu en retard à ce niveau-là.

*Intervieweur : Actuellement, comment vous financez vos jeux ?*

Répondant : Alors, ce ne sont pas des jeux comme on met sur le marché comme Google et Apple. Quand on fait ce genre de système c'est juste pour euh ... un outil promotionnel donc on sait qu'on ne va pas gagner beaucoup d'argent là-dessus mais c'est juste pour augmenter la notoriété de la boîte. Mais ici, la plupart des demandes, c'est celle d'un client. Donc un client a une problématique. On va étudier sa problématique et on va essayer d'y répondre de manière ludique et attractive avec un jeu de type sérieux gaming.

*Intervieweur : Donc vous ne seriez pas intéressé pour un système de Tax Shelter ?*

Répondant : Non, non je ne pense pas... On pourrait y arriver si on a une demande le concernant un truc autour du BtoC un truc beaucoup plus fun mais on est vraiment spécialisé en BtoB donc euh ... on a une commande client. C'est un peu comme si un client demande un site internet à une agence, c'est le même principe. Ici, ils viennent en disant : « voilà j'aimerais un tel gaming, en réalité virtuelle, en réalité augmentée et cetera ». Et on développe un projet adapté à son besoin.

Intervieweur : En général le Serious Gaming, ça fonctionne comme ça ?

Répondant : Ça dépend. En Belgique, si on se concentre uniquement sur le Serious Gaming, la plupart des boîtes qui font ça, font aussi des sites internet, des applications pour pouvoir vivre du Serious Games mais nous on arrive à ... se démarquer de la concurrence. En y apportant une petite touche supplémentaire, une innovation. Vous pouvez aller voir sur notre site internet on a un outil « promiself » qui permet d'avoir des Serious games à des coûts beaucoup plus accessibles. Et beaucoup plus performant puisqu'on est concentré sur l'expérience du data c'est ça un peu qui fait la différence. Nous on arrive à en vivre actuellement et je croise les doigts pour que ça continue mais euh... Nous, on n'a pas de problème à ce niveau-là parce que euh ... on réfléchit quotidiennement à faire améliorer nos produits. On pense que le Serious game, c'est l'apprentissage par le jeu. Oui mais pourquoi ? Comment améliorer cet apprentissage ? Comment favoriser encore plus l'écoute et cetera. Donc euh ... on passe beaucoup de temps à euh ... On est un petit studio de création de Serious game et je n'ai pas dit de développement même si on développe du Serious game, parce que on passe la plupart de notre temps à réfléchir au projet pour essayer d'améliorer les solutions et apporter des solutions beaucoup plus innovantes que ce qui existe. Donc c'est (blanc) c'est toujours (blanc) à ce niveau-là.

*Intervieweur : Ok ça va, je ne sais pas si vous avez quelque chose à rajouter ?*

Répondant : Non, n'hésitez pas à me rappeler si vous avez besoin.

Annexe 23 : interview 18 Fishing Cactus et Walga

**L'interviewé fait partie de la société de production de jeux vidéo Fishing Cactus et de Wallonia Games Association se trouvant en Wallonie, interviewée le 10/05/17 :**

Répondant : Oui, halo ?

Intervieweur : Oui bonjour, c'est Jeremy, l'étudiant avec qui vous avez eu un échange de mail.

Répondant : Oui, bonjour.

Intervieweur : *Je ne vous dérange pas là pour le moment ?*

Répondant : Non, je vous écoute.

Intervieweur : *Est-ce que je peux enregistrer la conversation ?*

Répondant : Non, non faite donc.

Intervieweur : *Super merci. Dites-moi, vous travaillez pour Fishing cactus et pour Walga, c'est ça ?*

Répondant : Oui.

Intervieweur : *Est-ce que vous pouvez me décrire les deux entités ?*

Répondant : Oui Fishing cactus, c'est la société de développement de nos jeux vidéo et Walga, c'est l'association Wallonne des jeux vidéo qui est une ASBL et qui est en charge de promouvoir et de développer l'écosystème wallon dans son ensemble.

Intervieweur : *Pourriez-vous me décrire un peu le secteur du jeux vidéo en Belgique ?*

Répondant : Le secteur est relativement petit hein. Mais ce n'est pas nouveau hein. Il est en pleine expansion assez rapide en fait. Il y a vraiment un travail qui s'opère des trois côtés, des trois régions principales. Donc Bruxelles, Flandre et la Wallonie où il y a un travail qui se fait de comme et un accord avec toutes ces régions pour essayer de développer l'écosystème belge du jeu. Donc on fait pas mal de chose dans ce sens. Donc on fait de plus en plus de euh ... dans des micro entreprises ou dans des coopératives euh ... autour d'un projet spécifique, ce qui est vraiment une bonne nouvelle et euh ... Il commence à avoir des jeux avec un certain renom. Il y a aussi bien des aides de l'état tant à Bruxelles qu'en Flandre, qu'en Wallonie qui poussent un peu les gens à développer un peu leurs propres projets. Et il y a tout doucement euh ... une prise de conscience qu'on est une terre créative et qu'on peut mettre ça à profit dans le jeux vidéo. Alors forcément euh ..., il reste un gros problème, c'est qu'il reste très peu de financement privé pour accompagner les structures. Mais en tout cas, il y a une vraie volonté pour aller de l'avant et de faire du jeux une priorité dans le monde digital en Belgique, ça c'est clair.

Intervieweur : *Ok et c'est quoi les aides qui sont mises en place ?*

Répondant : Il y a pas mal de fond d'investissement public comme digital attraction euh ... Wing, comme St'art, comme Wallimage, ... des entreprises qui sont facilement accessibles pour le jeux vidéo et qui comprennent le métier du jeux vidéo. Donc à ce niveau-là, il y a quand même euh ... un travail assez fort et une vraie initiative de soutenir le secteur avec du financement. Il y a aussi la possibilité d'aller déposer des dossiers d'avance récupérable par exemple à la Région Wallonne pour des dossiers plus conséquents. Euh ... Ils font appel à de la recherche et développement que ça soit dans le design ou dans le technique de développement. C'est intéressant aussi pour des projets conséquents. Il y a aussi pas mal de possibilités avec notamment des services de euh ... St'art ou les couveuses d'entreprises de lancer son activité en prenant un minimum de risque. Tout en pouvant avoir un minimum de confort, tout en pouvant avoir un revenu mensuel, serte faible mais suffisant pour euh ... vivre. Et de toute manière continuer de prendre un risque pour le développement de son activité. Donc il n'y a pas mal de choses qui se développent là-dessus mais il y a aussi pas mal de formations très très qualitatives qui se déroulent en dehors de cursus scolaire classique. Nous avec Fishing cactus, on gère les formations de chez Nobel à Ciney et de chez technocitée à Mons. Et donc on forme presque 50, euh ... non on va dire un peu plus de 100 personnes par an au monde du jeux vidéo et l'artistique jeux vidéo et du gaming live. Il y a vraiment pas mal de choses à ce niveau-là qui se font euh ... Il y a des initiatives nationales avec de grosses conférences qui se déroulent euh ... On n'invite pas d'expert étranger par exemple au « Nut and dell » à Charleroi par an. Il y a des rencontres mensuelles qui se rencontrent tant en Flandre qu'à Bruxelles qu'en Wallonie. Euh ... voilà, ça bouge vraiment beaucoup. Ce n'est pas vraiment soutenu par les pouvoirs publics mais il y a une vraie prise de conscience et c'est dans les programmes, en fait, de euh ... soutenir le jeux. Il y a des choses qui sont en train de se mettre en route pour le faire de manière euh ... plus professionnelle que ça ne l'est pour le moment quoi.

Intervieweur : *Actuellement pour Fishing cactus, comment vous financez un jeu vidéo ?*

Répondant : Alors, nous on finance le jeu de deux ou trois manières différentes. La première chose c'est sur nos fonds propres, c'est-à-dire utiliser nos bénéfices que l'entreprise peut engendrer que ce soit d'autres projets, que ce soit des projets de services ou des revenus euh ... même si sont des revenus sur d'autres projets. Comme par exemple, on a sorti « Epistory » l'année passée. Maintenant, il ne consomme plus de budget mais rapporte de l'argent, cet argent-là est réinjecté dans des projets futurs euh ... Il y a par les montées de capital et par les levées de fonds, ça permet d'avoir du cashflow pour euh ... se focaliser sur des projets et utiliser des sous à notre activité de produit. Et donc de faire euh ... notre propre licence. Il y a la possibilité, comme je disais d'avoir ... Nous on a eu des fonds récupérables sur plusieurs projets dont un euh ... un projet full vidéo qui s'appelle « Wormworld » qui permet de nous financer une grande partie du risque euh ... technique sur le projet. Ça s'est super intéressant. Il y a aussi la possibilité d'aller voir des éditeurs et donc d'avoir des avances sur recettes et donc euh ... de financer une partie ou même l'intégralité d'une production de jeux, ça existe depuis euh ... on va dire que c'est la manière ancestrale de fonctionner mais c'est vachement plus compétitif forcément puisque avant on pouvait avoir du budget en mettant juste l'idée sur papier et avec la notoriété du studio. Mais maintenant, il faut déjà avoir ... pour avoir une avance sur recette d'un éditeur, il faut au minimum avoir un prototype déjà abouti ou même carrément un atelier MJP euh ... une verticale slide, c'est déjà une démo assez aboutie du jeu qui démontre le potentiel de vente final. C'est déjà un peu plus compliqué qu'avant. Il y a pas mal de source de financement. Il y a moyen d'aller chercher en Wallonie, il y a des projets dans le transmédia qui peuvent aller chercher des budgets chez « Kiosque », qui est une source de financement que Wallimage a créé pour des projets

transmédia et digitaux. Euh ... Il y a aussi moyen d'aller chercher différents euh ... concours et ainsi de suite, ... Et ça reste beaucoup moins facile à aller chercher. Enfin voilà, il y a quand même pas mal de sources différentes mais elles demandent pas mal d'énergie et de temps euh ... à mettre en place donc ça n'est pas aussi simple que ça n'y paraît.

*Intervieweur : Et vous arrivez à utiliser tous les fonds que vous désirez ?*

*Répondant :* Euh ... oui mais ça prend du temps hein... euh ... Par exemple, la dernière levée de fonds qu'on a fait euh ... on a levé 700 000 euro de capital. Ça a pris presque 1 an et demi à préparer et donc ce n'est pas instantané (petit rire). Maintenant, nous on commence à être particulièrement gros et donc on commence à faire des projets euh ... un peu plus conséquent. Et donc, on doit financer une équipe de 20 personnes et donc ça devient, ça coûte un peu plus d'argent. Maintenant voilà, on y arrive parce qu'on s'y prend à temps et parce que on fait ... On a une stratégie financière qui nous permet de savoir euh ... combien d'argent on dépense par mois, combien d'argent il nous faut pour tel projet, combien d'argent il nous faut pour un développement. Donc on est assez euh ... on est assez bon là-dedans. C'est prévoir le futur et, et connaître un petit peu qu'est-ce que coûte un jeu et qu'est-ce qu'euh ... pour faire quelque chose de qualité euh ... et qu'est-ce qu'une structure peut coûter ? Voilà, depuis le début de l'activité on a un conseiller financier qui nous permet de faire les bons choix avec ça. Ça nous a permis d'avoir une certaine crédibilité auprès des banques et des investisseurs euh ... qu'on a approchés. C'est une vraie stratégie.

*Intervieweur : Quand vous dites levée de capital, c'est ... vous ne financez pas par projet mais votre entreprise ?*

*Répondant :* Si mais c'est pour des projets. Comme nous, on est multi-projets ? On fait les deux. C'est-à-dire qu'euh ... Ici l'année passée, on a fait une augmentation de capital pour pouvoir financer trois projets de jeux en interne. En partie parce que ce n'était pas suffisant pour lancer tous les trois. Mais cette augmentation de capital a été augmenté en fait par les redevances récupérables de l'agence Wallone et de différentes sources de financement comme des prêts bancaires ou des avances auprès de certains actionnaires sous formes de prêts. Donc voilà, l'idée c'est vraiment de euh ... d'avoir une espèce de mix hybride entre de la banque et du capital ou des aides, en tout cas, des avances publiques pour arriver à financer ça. Ce que je disais, c'est que ce n'est pas facile. Je dirais que par projet on a euh ... entre trois et quatre sources de financement qui permet de boucler le financement d'un projet.

*Intervieweur : Quand vous dites banques, c'est n'importe quelle banque ou c'est par exemple Triodos ?*

*Répondant :* Non, non, on est vraiment sur des banques plus traditionnelles. Nous, en interne, on travaille sur un mix bancaire. Donc on travaille avec les quatre banques principales de Belgique et en fonction de ça; soit ils montent à plusieurs ou soit du type de risque au sein de la société. Donc voilà, euh ... ce qui nous permet de travailler avec tous et d'en même temps pouvoir travailler avec nos partenaires en fonction des projets de financement qu'on a besoin, quoi.

*Intervieweur : Donc vous n'avez pas spécialement de difficultés à financer vos jeux ?*

*Répondant :* Je n'irais pas dire qu'on a pas de difficultés mais c'est-à-dire que je pense qu'on le fait de manière intelligente. Je vous donne un exemple euh ... « Wormworld » on a lancé

enfin on a acquis les droits sur le projet en 2010. Et on a réussi à le financer en 2016 donc ça a quand même pris 6 ans, quoi. Ce n'est pas aussi simple que ça n'y paraît.

*Intervieweur : Et pourquoi ça prend si beaucoup de temps ?*

Répondant : Parce qu'il faut asseoir, asseoir sa notoriété. Il faut asseoir certains jeux qui ont fonctionné de plus petites tailles pour euh ... pour rassurer un petit peu les gens, pour prouver qu'on est capable de produire des jeux un peu plus conséquents. Euh ... voilà euh ... Le risque dans le jeu vidéo est très peu connu hein... il y a très, très peu d'investisseurs qui connaissent les retours d'investissement potentiels d'un jeu. Comme c'est un risque ou bien gagner 10 fois leurs mises. Euh ... ça fait partie des produits financiers. Mais bon un VC ou un banquier, ils analysent le risque par rapport aux investissements potentiels mais pas spécialement par rapport au type de produit donc euh ... Nous on a dû faire tout un travail qui a duré pas mal de temps pour euh ... de euh ... lobbying intellectuel pour qu'ils comprennent le potentiel d'investir dans euh ... le jeu vidéo et de supporter des studios. Et des studios qui supportent des propriétés intellectuelles et des licences. Ça c'est un travail de fond qu'on a fait durant des années et qui maintenant euh ... qui sert aussi à tous ceux qui veulent se lancer parce qu'on est un petit peu euh ... On a un petit peu déroulé le tapis pour eux, pour que ça soit plus simple pour ceux qui suivent quoi.

*Intervieweur : Quand vous parlez de VC, il y en a en Belgique ?*

Répondant : Oui bien sûr, la Belgique est un ... euh ... il y en a plein des VC. Il y a des VC privés. Il y a Be Angels par exemple. Il y a « Sidorfines ». Du VC en Belgique, il y en a beaucoup mais il y en a zéro qui est spécialisé dans le domaine du euh... du digital créative ou en tout cas dans le vidéo game. Nous en tout cas quand on dépose un dossier chez un VC ou chez un groupe de VC, on est souvent dans une case autre parce qu'il n'y a pas spécialement de spécialiste de notre euh ... de notre métier. Ils confondent un petit peu le web, le gaming, euh ... La technologie pour eux, c'est euh ... ça reste encore un travail à faire assez poussé d'aider ces gens-là à comprendre le métier du jeu et comment ce métier peut être particulier en Wallonie ou en Belgique par rapport à d'autres nations. Et l'idée est de vraiment supporter, supporter l'effort que font les pouvoirs publics par rapport aux avancements de ce métier. Le principe c'est que quand on lève de l'argent publique, on lève aussi de l'argent privé. Donc euh ce n'est pas toujours facile parce que souvent on a une rétribution des Invest locaux public pour une certaine somme, donc imaginons qu'ils mettent 100 000 euros sur la table. On doit trouver 100 000 de privé pour eux ... vouloir avancer sur la levée de fonds. Et c'est souvent là que ça bloque parce que c'est plus difficile de lever de l'argent privé dans les jeux vidéo en Belgique.

*Intervieweur : Vous avez réussi à trouver des VC pour vos levées fonds alors ?*

Répondant : Euh ... On a eu de la chance, en fait, parce qu'il y a un groupe qui s'appelle Novo qui nous a suivi au tout, tout début de notre activité qui avait été notre « Screenfunding » euh ... de 100 000 euro et qui a remis de mettre l'argent sur la table d'ici euh ... la levée de capital de notre société de l'année passée. Mais c'est quelqu'un qui nous suit depuis plus de 5 ans et qui a forcément de bonnes connaissances du métier et qui était aussi dans l'audiovisuelle avant donc c'est quelqu'un qui sait profiter du projet à risque. Mais effectivement, on a un petit peu de chance à ce niveau-là. C'est un individu enfin je veux dire c'est pas du tout un groupe de VC ou un fond d'investissement. C'est vraiment une personne

à part entière euh... Elle a vraiment l'habitude de faire ce type d'investissement. C'est assez rare de trouver quelqu'un en Belgique qui comprenne notre situation.

*Intervieweur : Vous pensez quoi des systèmes de déductions fiscales comme ils existent en France ou au Canada ?*

*Répondant :* Ben oui c'est évident, ce n'est pas pour rien qu'ils sont tous là-bas (haha). Euh ... forcément nous on pousse très fort pour arriver au Tax Shelter jeux vidéo en Belgique qui n'est toujours pas là. Mais par contre l'est au cinéma et qui a bien fait développer le cinéma en Belgique. Euh ... effectivement la France a ce qu'on appelle un crédit d'impôt, l'Angleterre a aussi un crédit d'impôt, euh ... le Canada crédit d'impôt et euh ... c'est comme par hasard des nations qui ont développées leurs jeux énormément dans les dernières années. Donc forcément ça attire les grosses entreprises de jeux pour qu'elles aillent s'installer là-bas parce que c'est entre guillemet un cadeau sur les investissements qu'ils vont faire donc ça réduit énormément le risque et donc forcément ça permet d'aller développer des produits dans des nations qui pourtant ont des coûts salariaux assez élevés mais on s'y retrouve avec le crédit d'impôt donc euh ... effectivement, le Tax Shelter en Belgique pourrait pallier au problème d'argent privé comme le Tax Shelter c'est des investissements privés. Ben on pourrait boucler instantanément des levées de fonds pour des projets grâce à cette mécanique-là. Mais pour l'instant on n'y a pas accès et donc ça reste compliqué.

*Intervieweur : Quel serait le mieux un système de Tax Shelter ou de crédit d'impôt ?*

*Répondant :* Ooooooh c'est quasi la même chose. On ne va pas se leurrer. Le Tax Shelter est un crédit d'impôt hein. Donc euh ... donc le Tax Shelter belge, si le privé met 100 000 euros sur la table, ils peuvent déduire le double dans leurs impôts. C'est comme s'il avait une charge de 200 000. C'est intéressant ! Le Tax Shelter belge, on va dire que c'est la Rolls Rolls du crédit d'impôt en Europe en tout cas pour le cinéma. Donc c'est clair si on pouvait avoir les mêmes conditions on serait encore plus attractif que les pays voisins. Mais si on pouvait avoir un système équivalent à la France ou à l'Angleterre, ben évidemment on pourrait jouer aux coudes à coudes avec eux. Mais pour l'instant, il ne faut pas se leurrer, Ubisoft vient de lancer un studio à Bordeaux. Ben c'est aussi ça, ça fait partie de la stratégie crédit d'impôt qui a été lancé en France, il y a moins de deux ans. C'est dans la suite logique des choses, ça attire les gros studios et ça crée de l'emploi et principalement ce qui fait ça, fait aussi ... C'est que quand les gens on en ont marre de travailler dans le gros studio. Ben ils ont appris tout ce mécanisme-là et ils relancent leur propre studio avec les mêmes possibilités de crédit d'impôt et donc avec les mêmes euh ... levées de fonds que les gros quoi. Tout simplement.

*Intervieweur : Qu'on soit d'accord, pour le système mis en place en France, Canada et cetera c'est la société elle-même qui a droit à des déductions ?*

*Répondant :* Oui, c'est-à-dire qu'imaginons qu'une production qui coûte un million d'euros au Canada, l'état, en fait, reverse 30 % ou 40% de cette dépense à la société. C'est un peu comme si euh ... en gros, pour un travail qui vous coûte un million, il vous coûte seulement 600 000 euro quoi, voilà. En fait, ça réduit énormément les coûts des productions audiovisuelles quoi de jeux vidéo.

*Intervieweur : Par rapport au Crowdfunding, qu'en pensez-vous par rapport au secteur ?*

Répondant : On a déjà essayé sur des tests spécifiques, il y a deux ou trois ans, qui n'ont pas fonctionné euh... De manière générale, c'est vraiment une grosse dépense d'énergie. Maintenant, je pense que ça fonctionne vraiment bien quand vous avez déjà une communauté. Mais imaginons et ça a déjà été fait avec le studio « Larian » qui est un studio belge euh ... avait eu un jeu qui avait très bien fonctionné, qui était un jeu qui était « Divinity : Origins of sin ». Et en gros, ils ont « kickstarté » la version 2. Donc en fait basé sur leurs succès, donc en fait, ils avaient euh ... une base de joueurs assez importante, euh ... Ils ont fait, en fait, une levée de, de fond sur Kickstarter et je me demande d'ailleurs s'ils n'ont pas levé un million deux ou un million quatre, ce qui n'est pas énorme par rapport au montant total de leurs jeux. Je pense qu'ils doivent avoir un budget entre 10 et 15 millions et même plus vu ce qu'ils sont en train de faire. Mais mine de rien, c'est euh ... Ce qui est intéressant, c'est que c'est des pré- achats donc euh ... mmmh. Le Crowdfunding, c'est quasiment la manière la plus intéressante de financer votre jeu parce que vous ne devez pas rendre de compte. Tout ce que vous devez faire c'est livrer le jeu. C'est un peu comme si les gens vous achètent le jeu avant qu'ils sortent. Alors que quand vous prenez des investisseurs, des « Publishers » ou autres euh ... Ils vous donnent 50% du budget et ils vont vous demander 50 % des recettes ce qui n'est pas le cas du Crowdfunding. Donc ça reste à mon avis, la mécanique la plus intéressante parce que c'est l'argent qui coûte le moins cher à lever mais c'est une dépense d'énergie de communication assez fortes donc euh ... Je pense que les seuls qui ont vraiment fonctionné dans le jeu vidéo, c'est des jeux qui avaient déjà une certaine notoriété et qui avait déjà une très grosse communauté derrière eux qui permettaient de lever facilement des fonds. Mais si non oui, il y a des jeux qui réussissent mais je veux dire, voilà. Pipette vient de réussir leur « kickstarter » mais ils ont demandé 10 000 dollars, ce qui reste relativement restreint pour euh ... une production de jeux traditionnels quoi.

Intervieweur : *Et le montant d'une production de jeux traditionnels, c'est plus ou moins combien ?*

Répondant : Ah entre 100 000 euro et 150 millions d'euros.

Intervieweur : Ok

Répondant : (haha) ben oui en plus c'est vrai parce que ça dépend du type de jeux. Ben oui, les jeux qui sortent sur Xbox. Ben oui, la moyenne c'est 200 millions quoi.

Intervieweur : Vous pensez que je pourrais facilement rentrer en contact avec Larian studio ou Pipette

Répondant : (haha) Larian studio vous allez galérer mais avec les autres, vous pouvez facilement les contacter, vous pouvez les parler sur Facebook, sur twitter. C'est clair qu'ils vont vous répondre.

Intervieweur : Ok top, je ne sais pas si vous voyez quelque chose à rajouter

Répondant : Euh non je préfère répondre à vos questions parce que je n'ai pas tellement de temps non plus donc euh ...

Intervieweur : Ok merci

Répondant : Si vous en avez d'autres vous pouvez me rappeler semaine prochaine si vous voulez compléter votre interview

Intervieweur : Top merci.

#### Annexe 24 : interview 19 Cybernetic Walrus

**Cette société de production de jeux vidéo se trouve en Flandre, interviewée le 15/05/17.**

Répondant : I am not a typical student because I am studying at 41 years old. I have started studying at 38 and during the final years of the studie so this his this year me euh ... with three others student we have started a company named Cybernetic Walrus. It is a game studio and we are currently working on a game named « anti gravior » which is a anti gravior racing game for witch we are doing a kickstarter.

Interviewer : *What's the legal form of your company ?*

Répondant : We are a BVBA.

Interviewer : *Ok, I will check the meaning. Why do you use a Crowdfunding ?*

Répondant : Well, the idea to use Crowdfunding for us was to put our game into the market. Because we haven't done a lot of marketing yet. And euh ... by putting it on kickstarter we have the idea that our projet would have some visuality along with effort without ourselve we have to do euh ... to get people to kickstarter. That's one of the reason and of course euh ... There are also the reason of the funding. Our game anti gravior, is already funded by us another part funded by the Flamish audiovisuel fund.

Interviewer : Ok

Répondant : But in general, we can proprely make the game with that money alone. But for us it's was also a good idea to get some more, to try and get some more funds to kickstrater so we have some bit of savety and we can get more polishing and woking a little bite more on euh ... the finish quality of the game.

Interviewer : *So the crowdfunding is a complement ?*

Répondant : Sorry

Interviewer : It's an add to your fund.

Répondant : It's not like if we don't made euh ... our game like ... If we don't made the Crowdfunding euh ... go the game would not to be made or something like that. For use it's not the case, we have already been developping the game for a year and a half now. Euh it's more like getting a extra push to finish instead of realy ou projet depending of doing kickstarter or not.

Interviewer : *Ok, What do you think about the flamish audiovisuel fund ?*

Répondant : Euh ... i think it's very very good that it exists euh do you know a little bit about it or not ?

Interviewer : Yes, I do

Répondant : It's a good thing that exists euh because it can reinforce strating company like our, it can realy bring money to realese your project. But there is also a little bit of problem with the fund and that's one that's not enough money in the fund at the moment. So, that's a little bit of a problem. That also means that if you write a dossier for euh ... a for the VAF, you base your money a little lower to be sure that you can actually get it instead of looking at the real cost euh ... you actually price it a little bit lower to make sure they don't reject euh .. your application. So that's a little bit of a problem at the moment. The other thing is of course it's actually more like a loan. If your product makes a profit you have to pay it back which is ... We actually fine with it. But the strange thing about that part it's a place for the diminimum rule so that mine that company can not get more than 200 000 euros of subsidies over a period of three years from the government. And it counts of to be part of it but if you pay back it's still count as if you had forgotten that money so that someting that it's little bit a strange rule.

Interviewer : *Ok, What would happend if you don't succeed your game ? In case there is no benefit*

Répondant : In case you mean doesn't got finished or it doesn't sell ? what do you mean ?

Interviewer : *It doesn't sell, you don't a cash in ? What's happen with the fund ?*

Répondant : That's the main thing, you don't have to pay it back. So if you game fails or you don't sell you don't have to pay it back. It's also only for the part of the money so the fund doesn't fund entirely the project. You have to fund other ways to fund it. Others ways can be for instance the ours that you put it on yourself but you don't get paid. Right ? So if you get paid for the hours you do. It can't be worst what you do for euh ... as a investment but euh If you work for free than that can count as a investment worst working on the project because normally the hours you put in you'll get money for that. So for use for the moment it's not issue because we are still studying so a lot of the hours we put in a are for use free anyway euh ... so there are considerd as been as investment. So that actually means that if we look at how the proposal it's made to make the value than 50 % it's actually funding by us, by putting work for free into the game and the other 50 % it's our investing auh ... so when the game makes money and we have to pay it back. That's mean that 50 % will go to use and 50 % will go to VAF so like say that the game doesn't sell well. It make 30 000 euros in sells than euh ... not say that all the cost deducted than euh ... so we would have to pay back 15 000 euros to the VAF. That's make sense ?

Interviewer : *Yah, it's make sense. Do you use others fund as banks or busines angles ?*

Répondant : Euh ... at the moment it's purely ourself. We created the company, we created the BVBA than euh ... you have to invest money to get it started and that's basically the capital that you have used and then you have hours we do ourself without counting with euh ... as an investment. There is no other money sorcing other we are talking about other types of investors but it's only in the early stages. That's also investing in our comapny and not investing in the game. Because I'm considering the two to be separated because the

company have a couple of others euh ... area that we 're working that are ... like creating adds for others games developers, it's one of the thing we do but also creating games for others so « anti gravator » it's our own intellectual property but they are other company searching for companies to program for them. So we're looking for customers in that area. Same goes for assets so that means like graphic like 3d models and others things. One of the ... Another part we hardly focus on it's the architectural visualisation euh ... a lot of people in the architectural world are looking for companies that can really simulate a room like it would be in real life. And the engineering like unreal engineering you can actually make it like it's really looks like a photograph. So that is also something we focus on. That there are gamification projects AR and VR so it's not just a game, it's also a lot of things we are working on and to invest purely in the company we are also working at external investor.

*Interviewer : For financing your company how do you do that ?*

Répondant : That our money, so we are putting a little bit of our own. As a BVBA you have to invest 18 550 euro I think. which 6 200 have to be in a bank account and that's basically start the company by funding ourself.

*Interviewer : An you didn't use fiscal deduction as winwinlening in vlaams, I thing ?*

Répondant : No. Yeah Yeah it's correct. I know what it is but we haven't used it so far. Mmmmh we haven't.

*Interviewer : To come back to your Crowdfunding. What do you think so far about the advantage and the disadvantage ?*

Répondant : Euh ... so far. It's well. The advantages of course it gets some exposure euh ... so your project gets exposed at list we have posted on a lot of readed, supplded. We have posted on imager and we have contacted a lot of people and that it's mean also the disadvantages is that they are a lot of work. And at the moment it's not really going the way we wanted to go I guess. Because we are like half of the campaign and we haven't half of the fund. So that's really not that good. But we have also a explanation for that. We know that our social reach and the following we have when we start the Kickstarter it would not be where it should be to be success full in a kickstarter. The other problem, we couldn't do it later because of the planning. To explain a bit, I told you we are still student, the way it works at the moment we are doing a internship in a company but in our own company. So we are actually working in our own game for an internship point of you. And the kickstarter it's not something mandatory but it's something we wanted to do where we are doing the internship. Because for use it will be also a good learning process. And that means that we actually launch too soon but I also see that a little bit as a advantage because we have learn how hard it's to have visibility of your games on game website. Even in the Belgium media, we have contacted all and the responded being very minimal so just imagine that would happen on the launch on our game. It would be a failure for sure. So I guess they are the lesson we are learning at the moment and see that we don't necessarily need the kickstarter. Of course it would be very good if it was there to bring a lot funds for the game but it's not like we are going to die if it is not euh .. if it doesn't succeed.

*Interviewer : Why you didn't use another type of Crowdfunding as lening-based or equity-based ?*

Répondant : The thing, it's that euh ... you mean a loan right ?

Interviewer : Yes.

Répondant : Euh ... The thing, it's that I am a little bit older than the rest of my team euh ... the rest of my team is not financially wealthy and we are a little bit scared that if the game fail and we get a loan that would be immediatly in debt. And it would be very hard to be out of that debt. NA dthe idea was to form the company and making sure that if it would fail and would decide to (pas compris) on ourway that we would have financial consequenced to it. That's a reason that we trying to avoid getting loans and this type of things. And Equity based, it's also ... We are talking about investors and in that but it's more for the company and there we would work on a equity based. Basically it's where we are now.

*Interviewer : Do you receive some advice from kiskstarter as how to do correctly a Crowdfunding ?*

Répondant : Euh The advice for kickstarter it self it's really minimum but of course we reading some guides before we started the kickstarter and also have a guide. It's nickname is « loopster someniew » it's a guy who has been following kickstarter since the start. He takes note of all kickstarter game related and he backed about 7 000 projets himselve. And he's actually helping us euh ... with advice with the kickstarter, he read through the page from the kickstarters and look where they are possible like gaps between the differents (pas compris). All of these things he is helping us. We can based a lot of decisions on his giveness. Again, it is not is fault that we are not making work because for us it 's still due to the exposure. Because if you look to the most kickstarter most of them stole for a cupel of days and so far our kckstarter are not stole. Every day we have new backers. But it's just there are not a lot of backers. Euh ... Also if you do the math we are asking for well the shipest tears at the moment 19 euros so roughly calculated to have 30 000 euros you will need like 1 215 backers I guess, somthink like that. Anyway more than a thousand backers, we are now at the moment 166 or something like that euh .. there are growing really but since we haven't yet big exposure in the big size. A lot of people don't even know that our game exist and that for us it's a big problem.

*Interviewer : For the future, will you use again a crowdfunding ?*

Répondant : Euh ... If we do another game and we want to use Crowdfunding ? Probably but it'll be prepared and hopefully this game would be good and have a bigger following. And it would be easier to get the funds that we need.

*Interviewer : But for the moment you don't realy have issues to finance you game ?*

Répondant : For the moment, we have enough funds to do a first release of the game. Maybe not with everything we want, we will cut differents corners but euh ... But hum it's not like we don't have enough funds to release this game.

*Interviewer : How much the cost of the game ? If you don't want to tell me, it's not a problem.*

Répondant : You mean the total amount to make it ?

Interviewer : Yep

Répondant : Euh that should come than to around, if you calculate all the hours we are put in. The calculating would be some where around 118 000 euros.

Interviewer : *Ok ok how much is the VAF funds ?*

Répondant : It's 60 000 euros.

Interviewer : Ok, a perfect ... I check my list to see if I have others questions.

Répondant : Ok

Interviewer : *Yeah, to another topic, What do you think about the fiscal deduction used in Canada or France or UK. Do you know the system ?*

Répondant : I don't know the details but we presented « anti graviator » in France last year. And they were handing folders on ...not how it works but there are possibilities to get like big tax reduction I think. If you develop and that's something good and I very hope that something like that it's gonna come to Belgium euh ... I know that organisation like FELGA and vlanders DC are very lobbying to work it. So FELGA represent the flamish gaming association so all flamish developpers part of that or most of them part of that. And they realy try their best to lobby the government to get thinks like a dissent Tax Shelter for the gaming industry. And flanders DC are basically are part of the government themselves and support the creative sector and since this year they have bigger focus on gaming. So they do also a lot of events and also in that way we are trying to get some form of better tax reduction. It's definitely welcome because if we want to compete with the rest with the world you that our wages are very high because taxes compare to other countries so It's hard to compete with them. It's also why big games studios, we only have a big one, it's Larian. They have also offices in another countris beacause of that reason.

Interviewer : *Ok, I didn't know that about Larian. What do you think about Tax shelter cinema now ? (blanc) Do you know that ? Do you know how it works ?*

Répondant : I know, I know the Tax Shelter it's kind of an investment that people can do. And it's backed by the government or something like, am I correct ?

Interviewer : *Yeah, yeah, private companies can invest in the cinema. You know in other country you can have tax deduction on the wages of the game developpers and here private companies invest in a project. What do you think it's the best ?*

(blanc)

Répondant : It should be a combination of both I guess. It definitely has a tax deduction. We want to compete with the rest of the world. You probably, I don't know if you see it but euh ... the are numbers on the Felga Webeside and they did it last years. And you see how few people work in the game industry here in Belgium. That's not a lot. So I think that a deduction in payment for your employes and the possibility of an investment like the Tax Shelter for movies. If you have a combination like that you will help definitely boost the game sector in Belgium.

Interviewer : *But now, you don't feel like there is a gap of funds ?*

Répondant : For us, personally ?

Interviewer : *No for you and the sector*

Répondant : Personally we are ok but it's also because we are student. We are to do our project after our studies it would become harder and I said before the pull of money that we have with the VAF for the game project that's not a lot. It would be better if they would be more. As I said, the game for us costs 118 000 euro to make euh ... approxemetly and the idea would be to get 50% from VAF but we only have at 60% we wanted to be sure that we actually get the funding. So yeah. If we have more money there it would be easier. Making a game cost a lot of money especially if you have to pay saleries to your people and all of these things so it's a good thing that we can do it of part of your internship.

Interviewer : *Ok perfect. I don't know if you have something to add to the conversation ?*

Répondant : Yes I was just thinking because you ask if we are getting support by Kickstart and stuf. But not specifcly by kickstarter but we are also using programs like KBC starter. It's a program for new entrepreneurs when they actually can enrole and they make it to a couples of rands of peaching. They can ... they become part of the starters and that's mean by KBC you get free openstape. You get a free coach and there also siminar. And there're also something we are a part of. Heu ... It's also a big help. Next to that there're a company called (pas compris). It's a belgium campany and that's also give free advices for students whose create their company. And they also coach us on specific things as writing a business plan, a financial plan and all this kind of things. That also helps to get the right people to guide to the process of creating a company.

Interviewer : *Why do you use this type of help. Did someone advice you to do that or have you thought by yourself it was important ?*

Répondant : It is both actually, it's more company related than games related. We need advices in accounting, what we have to look at. The companies like that would help you and it's a free service so ... it's better to have a good adviser than no adviser I guess.

Interviewer : *Do you have another things to add ?*

Répondant : No, I hope that you have all the information you need.

Interviewer : *Ooooh yes, there is one things. How many workers work on you company ?*

Répondant : four

Interviewer : you're four.

## **Annexe 25 : interview 20 La Trap Production**

**Cette société de production se trouve en Wallonie, interviewée le 09/05/2017**

Répondant : Ben ok donc c'est avec tout le monde, donc c'est avec des soutiens publics, avec de l'argent du marché et avec du Tax shelter.

Intervieweur : Ok, d'accord.

Répondant : En Belgique et à l'étranger.

*Intervieweur : Et le Tax Shelter, c'est quelle proportion de vos films plus ou moins ? En terme de budget total ?*

Répondant : C'est entre euh ... Tu veux dire de la part Belge du financement ou de la part totale du financement ?

Intervieweur : Total du financement

Répondant : Ben c'est plus ou moins comme tout le monde, c'est 25%.

*Intervieweur : OK, qu'est-ce que vous pensez du Tax Shelter actuellement en Belgique ?*

Répondant : C'est très, très bien.

*Intervieweur : C'est très, très bien ?*

Répondant : Ben oui, ça fait 10 ans que ça existe en même temps.

*Intervieweur : C'est quoi les avantages et les inconvénients, selon vous ?*

Répondant : Il n'y a pas d'inconvénients c'est juste que ça permet de mieux financer les films. C'est formidable ? Il n'y a absolument aucun inconvénient. Il y a des inconvénients parce que ça demande du boulot mais euh ... mais euh ... mais en gros ça rapporte du financement donc il n'y a pas de raison de se plaindre.

*Intervieweur : Qu'est-ce que vous pensez de la venue du Tax Shelter théâtre ? Est-ce que vous pensez que ça va faire baisser les fonds pour le cinéma ?*

Répondant : Non, pas du tout.

*Intervieweur : Non ? ok. Et vous pouvez développer un peu ?*

Répondant : Non parce qu'il y a assez d'argent dans les ... Il y a assez d'argent sur le marché pour l'instant. Donc on est pas en manque d'investissement.

Intervieweur : Ok, d'accord.

Répondant : Aujourd'hui, il y en avait trop donc ils ont ouvert aussi à d'autres activités parce qu'il y en avait trop (tousse) disponible sur le marché. Donc c'est sûr qu'il n'y a pas de concurrence.

*Intervieweur : Par rapport à du Crowdfunding, est-ce que vous utilisez ce mécanisme ?*

Répondant : Euh non...

Intervieweur : *Euh ... Pourquoi ?*

Répondant : Parce que pour l'instant ça ne s'est pas mis. Je n'ai pas encore fait appel à ce système là pour l'instant.

Intervieweur : *Vous connaissez des gens qui font appel à du Crowdfunding ?*

Répondant : Oui, beaucoup !

Intervieweur : *Ok, c'est dans quel contexte ?*

Répondant : Dans des projets culturels souvent.

Intervieweur : *Les films aussi ou autre ?*

Répondant : Euh plus rarement les films, je pense.

Intervieweur : Ok, d'accord.

Répondant : Plus rarement les films, enfin, c'est surtout des courts métrages donc euh ... ça, je sais que ça arrive. C'est souvent lié à la personnalité du réalisateur, c'est souvent porté par une personne plus que par une société de production, quoi.

Intervieweur : Ouais ok, d'accord. Je vous remercie

Répondant : Ben merci à vous

#### [Annexe 26 : interview 21 Halo la lune](#)

#### **Cette société de production se trouve en Wallonie, interviewée le 11/05/2017.**

Intervieweur : *Ca serait par rapport au Tax Shelter et au Crowdfunding et savoir comment vous financez vos projets ?*

Répondant : Oui, alors je peux vous répondre tout de suite. (rire) Tax Shelter comme je suis une ASBL, je n'y ait pas droit. Et Crowdfunding, je ne pratique pas du tout ça.

Intervieweur : Ok. Pourquoi ?

Répondant : Vous parlez pour le financement de film documentaire c'est ça ?

Intervieweur : Oui, c'est ça.

Répondant : Oui, pour les films documentaires, je vais des démarches euh ... au prêt des diffuseurs comme la RTBF, ARTE etcétera. Et euh ... ou la communauté française. Et pour les radios que je produits, c'est essentiellement la communauté française et la RTBF.

Intervieweur : Ok

Répondant : Ce sont ça mes sources de financement et comme je n'ai pas accès au Tax Shelter euh ... voilà. L'histoire est réglée parce que c'est une ASBL. Il faut être en société pour ça.

Intervieweur : Ok, d'accord.

Répondant : Et Crowdfunding, je n'ai jamais pensé à ça parce que je préfère euh ... voilà. Comme ce sont des projets euh ... enfin oui, voilà. C'est une démarche que je n'ai jamais faite. Ok d'accord.

Intervieweur : Et il n'existe pas de moyens pour ....

Répondant : Je vous entends très mal !

Intervieweur : Oui, pardon. Ca va mieux ?

Répondant : Oui. Euh... oui si vous parlez fort. (rire)

Intervieweur : Et il n'y a vraiment pas moyen pour vous d'avoir accès au Tax Shelter ?

Répondant : Non

Intervieweur : Non, aucun moyen ?

Répondant : Non les ASBL ne peuvent pas demander

Intervieweur : Ok, ça va. Merci beaucoup pour votre temps. C'est très gentil.

Répondant : Je n'ai pas été d'une grande utilité mais ....., voilà.

#### [Annexe 27 : interview 22 Anga](#)

**Cette société de production se trouve en Wallonie, interviewée le 08/05/2017.**

Intervieweur : *Est-ce que vous pouvez me décrire votre entreprise ? la personnalité juridique, le nombre de personne qui y travail, ...*

Répondant : Euh ... C'est une SPRL euh, c'est un groupe de société. Il y a huit personnes qui y travaillent.

Intervieweur : *Euh ... comment vous financez actuellement vos films ?*

Répondant : Comme tout le monde.

Intervieweur : *C'est-à-dire ?*

Répondant : Avec du Tax Shelter, des aides régionales, des aides européennes euh ... des préventes au niveau de la TV, des préventes au niveau du distributeur euh ... des préventes étrangères euh ... comme tout le monde.

*Intervieweur : Et c'est quoi la proportion de chacun ?*

(blanc)

*Intervieweur : Plus ou moins vous pensez.*

*Répondant :* Très variable, c'est un modèle qui ne convient pas aux sociétés donc euh... , c'est pas une bonne approche hein ... Un film, c'est un prototype donc hein. Selon le type de film, selon la casquette qu'on a sur le film euh ... le pourcentage sera très variable euh ... Vous pouvez rationaliser les choses et dire que par rapport à une dépense en Belgique, quel est l'impact du Tax Shelter en financement, cela sera relevant. Maintenant, si maintenant vous parlez par film. J'ai des films où c'est 100% de Tax Shelter et d'autres où ça va être 30 %. La règle n'est pas bonne, c'est pas une bonne approche.

*Intervieweur : Ok*

*Répondant :* Vous pouvez considérer que tous les films qui se produisent en Belgique font du Tax Shelter. Il y a des règles pour le Tax Shelter. Il y a des niveaux de dépenses à atteindre. Il y a des dettes à respecter euh ... il y a tout un ensemble de contraintes qui font que le pourcentage sera variable en fonction de ça. Le film candidat au Tax Shelter sera candidat ou non à d'autres aides. Une aide régionale, euh ... communautaire euh ... ferra l'objet ou pas d'une prévente euh ... Et donc, voilà. C'est très variable. Bon par après, Je peux faire des statistiques euh ... mais ça n'est absolument pas relevant.

*Intervieweur : Et quel genre de films sont plus aptes à recevoir une convention Tax Shelter ?*

*Répondant :* Tous les films sont aptes à recevoir une convention Tax Shelter. C'est le « Target » objectif. Il est juste, il ne dépend pas de la qualité du projet. Il n'y a pas de subjectivité au Tax Shelter. Il est dans les critères ou pas. S'il est dans les critères, il verra l'objet du Tax Shelter. Il serait bête de s'en priver euh ...

*Intervieweur : Ok, qu'est ce qui explique cette différence entre le 100 % et le 30 % ?*

*Répondant :* Ben 100 % des ... Non, il ne sera jamais à 100% des financements. 100 % des possibilités des Tax Shelter. Euh ... J'aurais un film qui peut coûter 1 000, ben je pourrais au maximum mettre 295 en Tax Shelter dessus. C'est ça ce que je veux dire. Et d'autres ne le sont pas parce que j'ai pas euh ... je ne suis pas dans les critères ou je me suis pris trop tard ou je ne sais pas. C'est surtout parce que si je prends mes trucs de 1000, je vais avoir 195 de Tax Shelter mais je vais avoir après 200 d'une aide régionale et euh ... Et je vais avoir 50 d'une vente de TV. La question c'est comment on calcule le pourcentage ? Si on calcule encore au coût du film ou au coût du devis belge parce qu'un film souvent fait l'objet d'une coproduction quand vous allez au cinéma. Vous allez voir un film produit « par » et coproduit « par ». Donc euh ... le pourcentage de morceau de tarte qu'on regarde si on regarde la tarte entière ou si on regarde uniquement la part belge dans l'histoire.

*Intervieweur : Et vous faites souvent de la coproduction dans le secteur ?*

*Répondant :* Oui, on fait toujours de la coproduction. Il y a très peu de film belgo-belge.

*Intervieweur : Comment vous voyez le système du Tax Shelter aujourd'hui après la réforme de 2015 ?*

*Répondant :* C'est compliqué. C'est plus compliqué euh ... parce que c'est plus simple sur le papier mais c'est plus compliqué parce que euh ... dans la mise en œuvre parce que beaucoup plus contrôlée, beaucoup plus rigoureuse euh ... plus de contraintes.

*Intervieweur : J'imagine que vous passez par une entreprise intermédiaire ?*

*Répondant :* Oui, oui, on produit et on a notre propre société de fond Tax Shelter.

*Intervieweur : Ok, et pourquoi c'est beaucoup plus compliqué ? plus de démarches administratives à faire ?*

*Répondant :* Il y en a plus déjà, il y a moins de souplesse euh ... tout dépend des lois, ce qui ne complique pas mal les choses. Avant le ... quand on faisait du Tax Shelter, on pouvait financer et nos limites c'était 50 % du budget du film. A l'heure actuel, ce n'est plus 50% du budget du film, c'est une règle de dépenses de l'Espace Économique Européen qu'on va qualifier de EEE. Donc on a une double échelle à respecter, là-dedans il va falloir faire des dépenses qui sont directement liées à la production, d'autres qui ne sont pas liées à la production avec à chaque fois des maximums. Avec des Tax Shelter qui sont validés avec une attestation fiscale à la fin du projet et cette attestation était avant délivrée par l'organe de contrôle qui dépendait du producteur et maintenant c'est centralisé. Il y a une entité Tax Shelter qui couvre tout le pays. Le contrôleur a beaucoup plus de temps pour pouvoir euh ... beaucoup plus de connaissance, je ne dis pas que c'est mal hein, ... Je dis juste que ça complique les choses. Et euh ... la loi est encore mal fagotée et donc il y a encore pas mal d'incertitude au niveau juridique. Voilà, c'est compliqué.

*Intervieweur : Ok.*

*Répondant :* Avant ce n'était pas contrôlé et quand c'est pas contrôlé, ben c'est moins compliqué. Il y avait des contrôles, euh ... il y avait des contraintes qui étaient liées au fait que le statut de l'investissement n'était pas le même mais il y a plus d'administratif euh ... au final, le risque juridique était plus faible avant que maintenant.

*Intervieweur : Qu'est-ce que vous pensez de la venue du Tax Shelter au théâtre ?*

*Répondant :* Je pense que c'est compliqué pour euh ... aussi. Je ne connais pas le milieu du théâtre mais euh ... Un nouveau financement, c'est toujours un gain non négligeable euh ... Mais je ne suis pas certain que le Tax Shelter, tel qu'il est actuellement, n'est pas idéal pour le théâtre actuellement. Euh ... Parce que mis à part certaines structures, se sont souvent des petites structures et qui sont bien loin de euh ... de pouvoir gérer toutes ces contraintes.

*Intervieweur : Ok, et vous pensez que ça pourrait nuire au Tax Shelter cinéma ?*

*Répondant :* Euh ... je pense qu'il y a euh ... assez d'argent pour le monde.

*Intervieweur : Ouais ok. Pour vous, le Tax Shelter a vraiment dynamisé le secteur au niveau du cinéma ?*

Répondant : Oui, ça c'est claire oui. C'est un regain depuis 2003, depuis la première version de la loi, jusqu'à maintenant mais euh ... Le Tax Shelter, je ne sais pas combien c'était en 2016. Mais ce n'est pas loin des 150 millions d'euros on va dire. Si on prend l'ensemble du financement qui vient des autres aides publics euh... on n'est pas du tout dans ces montants-là hein. Pour la (pas compris) c'est 4, 5 millions euh ... Pour Bruxelles c'est 3 millions euh ... pour la Communauté Française c'est euh 5, 6 millions euh ... Be tv, ils mettent deux millions. Belgacom, ils mettent 2 millions, la RTBF, 1 million. Donc peut-être que pour la partie francophone on est peut-être à 30 millions quoi. C'est pas du tout les mêmes montants, ça c'est certain.

Intervieweur : *Est-ce que vous utilisez du Crowdfunding pour cette production ?*

Répondant : Non, pas pour des productions. Ça se fait sûrement plus dans les courts métrages et pour certains long métrages qui sont euh ...

Intervieweur : *Pas pour vous, quoi ?*

Répondant : Non, ça viendra peut-être mais je n'y crois que très faiblement. Les montants qu'on recherche sont tellement importants que ça serait tellement marginal qu'euh ... Ça n'aurait pas beaucoup de sens.

Intervieweur : *Et vous utilisez parfois des banques, du mécénat ou des fonds comme St'art pour vos financements ?*

Répondant : (blanc) Ben pour l'instant non, il faut un sujet qui le permettent pour ça. Ça sera peut-être plus un documentaire. Mais non, nous on fait des films dans un canevas euh ... un public restreint ou pas mais qui rentre dans des créneaux de commercialisation. Et le mécénat, ce n'est pas vraiment le type de financement qu'on va aller demander. Allez voir une société euh... Allez voir une société ou une ASBL quelconque qui demande du mécénat ou euh ... je ne sais pas.

Intervieweur : *Pour vous c'est une de vos sources principales ou c'est complémentaire ?*

Répondant : Une des sources principales. Et ça sera comme ça pour toute la Belgique. Si demain on enlève le Tax Shelter et qu'on ne le remplace pas par autre chose hein. Qu'on soit bien clair, hein. Ben les neuf dixièmes de la production belge seraient finies.

Intervieweur : *Ça serait dramatique. Et qu'est-ce qui pourrait rendre le Tax Shelter meilleur et plus facile d'utilisation ?*

Répondant : On est arrivé à un paroxysme du capitalisme puisqu'on est arrivé à un ... On fait appel à un tiers payant qui est une société qui n'a rien avoir avec euh .... avec le cinéma et qui va investir dans un film donc il y a un acte de commercialisation donc euh ... On commercialise un produit fiscal qui donne absolument droit à aucun intérêt sur le film. Alors on se demande pourquoi on doit passer par un tiers pour pouvoir euh ... bénéficier de l'avantage fiscal. Dans d'autres pays, ça se fait via des crédits d'impôts.

Intervieweur : Ouais.

Répondant : Du coup il n'y a pas de tiers ce qui évite de passer par un intermédiaire euh ... qui évite la déperdition de l'argent en faveur de commerciaux euh ... qui et tout ce qui s'en suit. Voilà. Ça, ça devient plus euh ... une raison idéologique. L'emploi que va générer la commercialisation du Tax Shelter, c'est quand même très très faible pour le coût que ça génère euh ... et euh ... et toute la problématique de gestion qui est derrière euh ...

Intervieweur : *Le mécanisme de déduction fiscale, c'est meilleur ?*

Répondant : Non, parce que le taux qu'on a en Belgique, parce que le taux de refinancement en beaucoup plus important qu'euh ... dans d'autres pays. Et puis, il faut tenir compte de la concurrence internationale pour être concurrentiel. Et la Belgique, qui est un petit pays qui fait tant des productions propres que des coproductions avec des sociétés euh ... concurrentielles de coproduction. Ben, il faut qu'elle amène plus que les gens peuvent trouver dans leurs propres pays. Mais par contre le euh ... Donc ça, c'est l'aspect positif et l'aspect négatif c'est que maintenant qu'il n'y a plus de cessation de droit. L'intermédiation commence à devenir euh ... un peu vide de sens.

Intervieweur : Ok, d'accord.

Répondant : Voilà.

Intervieweur : Merci beaucoup pour votre temps.

#### Annexe 28 : interview 23 Eklektik production

**Cette société de production se trouve en Wallonie, l'interviewée a répondu par mail.**

Introduction :

1. *Décrivez-moi votre entreprise (nom – date de création – activité = production de film ou encore distribution de film ou intermédiaire Tax Shelter - ....) ?*

Répondant : Depuis 2005, Eklektik a produit 5 longs-métrages, 20 documentaires, 15 courts-métrages et accompagné les premiers pas d'une nouvelle génération de cinéastes belges (Joachim Lafosse, François Pirot, Vanja d'Alcantara). Aujourd'hui, nous partageons nos activités entre coproduction (Go Home de Jihane Chouaib), documentaire de prestige (Le Dernier Gaulois, France 2, Motion Capture) et longs-métrages majoritaires belges (Une part d'ombre, de Samuel Tilman - Magritte du court-métrage 2011).

2. *Combien de personnes employez-vous ?*

Répondant : 2 personnes à temps plein, un producteur freelance, et des personnes supplémentaires sur les tournages

3. *Comment décriviez-vous votre entreprise : TPE, PME ?*

Répondant : PME

4. *Que pensez-vous du secteur aujourd'hui ? (niveau de la demande, de l'offre, compétition, compétition étrangère, ...)*

Répondant : Aujourd'hui, de nouvelles opportunités s'ouvrent, avec des moyens de financements alternatifs ou bien encore des nouveaux pays de coproduction. Le cinéma d'auteur belge est bien ancré sur le paysage international, dans le milieu professionnel

(Marchés, Festivals, etc) cependant les sorties en salle en Belgique des films belges s'avère encore être assez précaire, malgré la présence de distributeurs proactifs.

5. *Décrivez-nous les relations que les acteurs entretiennent entre eux ? (Relation des acteurs entre eux – relation avec l'état – relation avec les investisseurs)*

Répondant : Des relations professionnelles, dans le cadre d'un travail administratif quotidien (avec les institutions telles que WIP, Fédération Wallonie Bruxelles, CBA – Centre Bruxellois Audiovisuel, représentants Tax Shelter, etc). Ainsi que des rencontres plus ponctuelles, lors de rencontres professionnelles et des marchés avec des distributeurs, promoteurs, etc.

#### Général :

1. *Comment financez-vous vos films ?*

Répondant : En Belgique : En grande partie par les subventions de la Fédération Wallonie Bruxelles, mais également par des institutions telles que le WIP Liège, ou le CBA - Centre Bruxellois Audiovisuel. Ensuite viennent s'y greffer des préachats par des télévisions selon leur intérêt (RTBF – Télévision belge, Be tv, ...). Et ensuite les organismes de Tax Shelter, selon leur disponibilités.

A l'international : s'il s'agit de coproductions (dans notre cas : le plus souvent avec la Suisse et/ou la France) alors peuvent intervenir les subventions de l'état, les chaînes de télévision, les régions, et autres système de financement étrangers.

A l'échelle européenne : via des programmes européens tels que Eurimages, Media, etc. (valable uniquement lors de coproductions européennes, et dans un respect de conditions très strictes).

2. *Quelle forme de financement privilégiez-vous ?*

Répondant : Les aides à la production de la Fédération Wallonie-Bruxelles.

3. *Avez-vous des difficultés pour financer vos films ?*

Répondant : Comme dans tout milieu, il arrive que les intervenants financiers ne partagent pas notre enthousiasme face à certains projets.

4. *Quelle relation entretenez-vous avec les banques – fonds st'art – mécénat – micro-crédit – proche – subsides ?*

Répondant : Dans une moindre mesure, en effet sur des projets plus ambitieux (long-métrages fiction) il nous arrive de faire appel à des crédits bancaires et/ou prêts familles.

#### Spécifique Tax Shelter :

1. *Que pensez-vous du système Tax Shelter ?*

Répondant : C'est un très bon outil, qui permet d'apporter une partie du financement, en contrepartie nous engageant donc à effectuer une partie des dépenses en Belgique.

2. *Pensez-vous que ce mécanisme à contribuer à développer le cinéma belge depuis sa venue ?*

Répondant : Oui.

3. *Est-ce que vous utilisez le système de Tax Shelter ?*

Répondant : Oui.

4. *Selon vous, quelles sont les avantages et les inconvénients de ce système ?*

Répondant : Permet d'engager plus de liquidités dans les projets.

Etant en dépendance directe du gouvernement belge, le processus décisionnel peut parfois prendre un certain temps, non négligeable sur le système en général ou sur des amendements plus spécifiques, laissant les producteurs parfois dans une forme de flou.

5. *Quelle proportion de vos films est financée grâce à ce mécanisme ?*

Répondant : Varie entre 10 et 30 % selon les projets.

6. *Sur la totalité des films que vous produisez, combien d'entre eux financez-vous via ce mécanisme ?*

Répondant : Depuis deux ans, quasi la totalité. 80-90 %

7. *Avant la venue de ce mécanisme, comment financiez-vous vos films ?*

Répondant : Avec les mêmes organismes cités précédemment, nous disposions donc de budgets moindres.

8. *Quels sont les avantages et les inconvénients comparés à d'autres formes de financement comme la dette – le capital – les subsides ? (banque, micro crédit, fond d'investissement public, ...)*

Répondant : (+) Il n'y pas d'intérêts comparé à des prêts.

(-) Les conditions à respecter sont plus ardues que dans les cas des subsides publiques.

9. *Y a-t-il des œuvres qui sont plus facilement finançables avec ce mécanisme ?*

Répondant : D'expérience, nous avons bénéficié du Tax Shelter sur tout type de projet : court-métrages, long-métrages fiction et documentaires.

10. *Que pensez-vous de la venue des autres Tax Shelter comme celui du théâtre (qui fonctionnerait de la même manière) ou des jeux vidéo (déduction fiscale pour les dépenses des sociétés de production) ou encore pour les PME/ start-up (un incitant au financement pour les personnes physiques) (Menace ou pas) ?*

Répondant : Dans un premier temps, ce serait bénéfique pour l'expansion des divers secteurs.

Jusqu'à saturation des investisseurs (si un tel évènement peut se produire).

#### Spécifique Crowdfunding :

1. *Utilisez-vous le système du Crowdfunding ? si non, pourquoi n'utilisez-vous pas ce système ?*

Répondant : Sur certains projets, oui. Très ponctuel.

2. *Pour quels genres de projets utilisez-vous ce système ? (pour financer une pièce ou votre entreprise)*

Répondant : Projets atypiques, qui de par leur spécificité ont du mal à convaincre certains acteurs financiers.

3. *Quels types de Crowdfunding utilisez-vous ? (don, don contre récompense, prêt, investissement par capital) Et pour quel montant ?*

Répondant : Don contre récompense le plus souvent.

4. *Selon vous, quelles sont les avantages et les inconvénients de ce système ?*

Répondant : (-) Permet de récolter des sommes assez réduites.

(+) N'exige pas de respect de conditions particulières, donc allège le processus de suivi administratif.

5. *Pourquoi utiliser ce mode financement et pas un mode de financement traditionnel comme les banques, mécénat, fonds d'investissement public ?*

Répondant : Car il est plus facile à obtenir, surtout si le(s) réalisateur(s) bénéficie(nt) d'un réseau bien établi. Il allège le suivi administratif, mais demande néanmoins des grandes ressources d'énergie et de temps en amont (promotion, diffusion, etc).

Conclusion :

1. *Pensez-vous que ce mécanisme fiscal a remplacé certaines sources de financement ou vient en complément du financement de vos films ?*

Répondant : En complément.

#### Annexe 29 : interview 24 Mad Cat Studio

**Cette société de production se trouve en Wallonie, interviewée le 11/05/2017.**

Intervieweur : *Est-ce que vous pouvez me décrire votre entreprise ?*

Répondant : L'entreprise c'est Mad Cat Studio dont qui a pris la forme euh ... il y a Mad Cat Studio ASBL et Mad Cat Studio SCRL, c'est une coopérative.

Intervieweur : *Et vous employez combien de personnes ?*

Répondant : L'ASBL n'emploie personne et l'entreprise euh ... pour l'instant dans les employés, il y a 1, 2, 3, 4 personnes à temps plein, Euh ... 5 à temps plein et euh ... plus un paquet de stagiaires.

Intervieweur : *Et pourquoi vous avez deux entités comme ça ?*

Répondant : C'est à la fois historique et pratique hein, c'est une société qui est active dans le cinéma d'animation et, en fait, plus ou moins tous les producteurs de cinéma ont à la fois une société et une ASBL, ce qui permet à la fois de répondre à des appels d'offre qui s'adresse qu'aux ASBL. Et pour la société d'acquiescer certains programmes comme par exemple le Tax Shelter, puisqu'il faut une société pour y avoir accès. Et ça représente en générale 30 % des productions.

Intervieweur : *L'ASBL, c'est pour avoir plus de subsides ?*

Répondant : Ben par exemple si on fait de l'éducation permanente, ben ça s'adresse aux ASBL, pas aux sociétés. Si on fait chercher des subsides pour développer un projet euh ... il faut être une ASBL, ce n'est pas les sociétés qui ont droit à ça. Maintenant ça dépend, c'est que à la base on avait créé l'ASBL puis on s'est rendu compte qu'on avait besoin d'une société donc on a créé la société. On a gardé le même nom parce que c'est plus simple pour les démarches statistiques.

Intervieweur : *Il y a beaucoup d'acteurs qui fonctionnent comme ça ?*

Répondant : Alors euh ... les producteurs se sont souvent des individus. Enfin, on fonctionne pas du tout comme le secteur fonctionne traditionnellement dans la mesure où la société est une coopérative donc ce sont les dessinateurs des animés qui sont propriétaires de la société. Et qu'on est la fois producteur et réalisateur. Habituellement, c'est deux entités un peu

séparées. On a un artiste qui a une idée, un scénario et puis il va chercher un producteur et éventuellement des coproducteurs en fonction du projet et des besoins financiers des projets.

Intervieweur : Ok, d'accord.

Répondant : Dans le cinéma d'animation, on peut avoir une idée euh... un court métrage de 30 minutes va coûter euh ...30 000 et un long métrage de 2h30 va coûter 2 millions d'euros. Donc évidemment ce ne sont pas les mêmes structures ni les mêmes démarches, voilà.

Intervieweur : *Oui, Comment financez-vous vos pièces actuellement ?*

Répondant : Ben donc la société a un capital propre et puis les projets... Ben ça dépend des projets, chacun a sa manière d'être financé. Ici, on est sur un gros projet qui est sur un moyen métrage de 45 minutes et puis à côté, on a des petits contrats. Et puis voilà, là, on vend des services euh ... et ça fait part à des négociations de ce que le commanditaire euh ... de ce que le client veut.

Intervieweur : *Et le Tax Shelter vous sert à quoi ?*

Répondant : Ben dans le milieu du cinéma, le Tax Shelter est un dispositif euh ... fiscal qui permet des déductions fiscales à des sociétés si elles investissent dans le cinéma. C'est un peu complexe comme mécanisme mais pour une production ça représente en général euh ... 30 à 35% des frais liés à la production. Donc on rentre des dossiers qui justifient que les frais ont été en Belgique. Il y a une série de frais éligibles euh ... On est remboursé sur base d'un accord préalable euh ... avec l'obligation d'avoir un résultat.

Intervieweur : *Le Tax Shelter, c'est bien par rapport à un film on est d'accord ?*

Répondant : Oui tout à fait. Donc ici par rapport au montage pour le « roi des belges ». On a euh ... un certain pourcentage, c'est la commission des films des pouvoirs publics. On a des fonds propres euh ... (parle à quelqu'un d'autre). On a 30 % Tax Shelter et puis on a d'autres financements, voilà, quoi.

Intervieweur : *Et c'est quoi pour l'instant les avantages et les inconvénients du Tax Shelter ?*

Répondant : Ben pour l'instant, il n'y a pas d'inconvénients, c'est une réelle source de financement euh... qui permet de faire le montage.

Intervieweur : *Et vous passez par un intermédiaire pour le Tax Shelter ?*

Répondant : Oui, oui, oui pour notre premier gros projet, on a un intermédiaire. Maintenant ce n'est pas impossible qu'on développe nous-mêmes notre façon de faire. Mais euh ... Ce n'est pas à l'agenda tout de suite.

Intervieweur : *Et normalement avec un Tax Shelter, on peut produire maximum 50% d'un film c'est ça ?*

Répondant : Euh ... ouais, ce n'est pas tout à fait ça. C'est-à-dire qu'il y a des intermédiaires, des pourcentages, qui font que en réalité, on est plus entre 30 et 35% que 50.

*Intervieweur : Qu'est-ce que vous pensez du Tax Shelter théâtre ? Est-ce que vous pensez que ça sera une menace pour le secteur ?*

*Répondant :* Aaaaah, c'est un gros débat. Il y a d'un côté une nécessité de financement pour euh ... pour les projets théâtraux puisque les financements sont fermés au niveau des pouvoirs publics et que ben euh ... si c'est fermé, ça ne va pas évoluer et donc la demande est de plus en plus grande. Euh maintenant. Il faut que le Tax Shelter théâtre soit adapté, ce n'est pas le même que le cinéma. Si vous investissez 1 million d'euros dans un film long métrage euh ... vous pouvez faire 20 fois votre mise si le film fonctionne bien et qu'il est bien diffusé. En théâtre, il y a toujours des coûts fixes liées à la représentation qui alourdissent le dispositif donc euh ... Donc plutôt pour parce que ça permet d'euh ... de faire plus. Par contre l'ingénierie fiscale, la lourdeur et les spécificités du théâtre, ça reste encore ... Il y a un conflit d'intérêt entre euh ... la production de théâtre un peu mainstream qui vise la rentabilité et puis des démarches culturelles qui à priori devraient être exclues de la rentabilité. Parce que par définition le théâtre n'est pas un art rentable hein. C'est un peu comme le Bois de Bomol, je ne sais pas si vous connaissez ? Il dit que ce n'est pas possible de rentabiliser un opéra. Ça ne sera jamais rentable parce que si ... Il n'y aura jamais le public pour payer le prix réel des places, s'il y a pas de subsides. Alors si les subsides prennent la forme d'une défiscalisation d'entreprises où au lieu de payer leur impôt soutiennent des démarches artistiques pourquoi pas mais bon ça ne devra pas marcher de la manière dont ça fonctionne au cinéma.

*Intervieweur : Ok, Parlons d'un autre sujet : du Crowdfunding. C'est un théâtre qui m'a parlé de vous. Et ils m'ont dit que vous aviez déjà utilisé le Crowdfunding, c'est exact ?*

*Répondant :* Donc on fait au début de DME, donc le studio est très récent hein ... euh l'idée de faire un film avec Cédric qui est le principal collaborateur. C'est une idée de 2013, créé l'ASBL dans un premier temps et on se dit que pour avoir la mise de base pour produire le film. On va faire un Crowdfunding. Effectivement on a fait un Crowdfunding qui a réellement lancé les manœuvres après euh ... si on parle des aspects positifs, outre le fait d'avoir une somme d'argent d'effectivement engagée des dépenses et d'avancer dans le projet euh ..., ça a donné aussi une notoriété au projet, ça a donné aussi une euh... communauté autour du projet. Et donc euh ... puis on a eu des investissements liés à cette médiatisation pas spécialement liés au Crowdfunding. Enfin si par l'aspect notoriété du Crowdfunding mais pas euh ... pas par le processus même du Crowdfunding.

*Intervieweur : Vous avez levée combien avec le Crowdfunding ?*

*Répondant :* Oooooh euh à l'intérieur de la démarche Crowdfunding ça a prit 22, 23 milles euros. Et à l'extérieur en apport sur le côté, on va dire entre 15 et 20. Parce qu'il y a encore des choses en cours de négociation par exemple on a rencontré des gens qui étaient intéressés de mettre leurs ancêtres dans le film. Puisque c'est un film historique sur le début de la Belgique. Euh ... Ben c'est directement lié au Crowdfunding mais comme c'est deux ans plus tard si ça se conclut ben ce n'est pas un dépôt du style Crowdfunding classique. Mais au niveau Crowdfunding, il y a une méconnaissance du principe même en Belgique. Nous-mêmes on en a fait un peu les frais dans le sens où euh ... Après expertise et après l'avoir fait, si on l'avait préparé différemment et si on s'était organisé différemment, on aurait pu lever le double.

*Intervieweur : C'est-à-dire ?*

Répondant : On aurait pu passer la barre des 50 000 milles.

Intervieweur : *Oui, oui d'accord mais qu'est-ce que vous avez fait de mal ?*

Répondant : Ben c'est-à-dire qu'avec le Crowdfunding c'est un financement participatif sur internet. Euh ... En Belgique, quand on voit la façon dont ça se passe, on est dans une sorte d'entre deux entre la réalité et le monde actuel donc euh ... Les gens l'utilisent pour lever des sommes, ... récemment j'ai vu 2, 4, 5, 6 euros et où on se situe dans une sphère de gens directement euh ... proche des gens qui portent le projet alors que le principe des gens ... Donc nous on était sur Indiegogo donc euh... c'est une plateforme américaine euh ... L'idée c'est vraiment de toucher la communauté des internautes et donc euh ... ben nous avec une relative méconnaissance, on l'a un peu monté à l'envers et en méconnaissance d'un financement propre d'un Crowdfunding réussi. Comme par exemple, euh ... il faut dans un premier temps créer une communauté d'intérêt sur internet. Euh ... générer un intérêt pour la démarche. Que ces gens-là, via les réseaux sociaux augmentent euh ... cette base. Et puis, il y a un processus assez simple. C'est que dans les premiers jours, et évidemment le plus vite possible du Crowdfunding et quand on lance le Crowdfunding, il faut qu'on ait 30 % de la somme. Et euh ... selon les experts et on a rencontré une experte en la matière. Et ça ferait un effet boule de neige. Un peu une mode ça c'est un projet Winner et donc euh ... les algorithmes des réseaux sociaux sont plus importants et donc en général, c'est le projet qui arrive, réussi à lever le plus possible dans les 3 à 5 jours qui suivent le Crowdfunding. Généralement explose la limite qui est donnée. Ça, on l'ignorait donc si on le refaisait mais euh ...

Intervieweur : *Indiegogo ne vous a pas renseigné sur ça ?*

Répondant : Ben il y a une sorte de nébuleuse. La plateforme de Crowdfunding prend un pourcentage donc il y a intérêt que ça fonctionne le mieux puisque ça fonctionne en pourcentage. A l'époque où on l'a fait euh ... On sortait de la démarche si on n'a pas l'argent, on ne fait pas le projet. Là, on a fait une option intermédiaire euh... où le pourcentage est plus important. Et donc non, il n'y a pas vraiment d'accompagnement de la plateforme en tant que tel où on est passé à côté parce qu'on est allé vite euh ... ou par ignorance ou ... voilà. Par contre si on devait le refaire un projet et passer par un Crowdfunding euh ... (il parle avec quelqu'un d'autres) On procéderait autrement.

Intervieweur : *Juste pour que vous sachiez, moi je fais actuellement un Crowdfunding et j'utilise la plateforme Ulule et franchement le suivi est top*

Répondant : *Oui, mais c'est pour lever combien ?*

Intervieweur : *Pas beaucoup 2 000.*

Répondant : Ben voilà, ce n'est pas 50 000. Nous, voilà, on s'est dit qu'on le fait à fond, on va sur une toute grosse plateforme. Euh ... après, il parle anglais donc ça joue peut-être un rôle dans notre euh... admission à eux. Et ce qui fait que ... c'est certain. Si maintenant je dois faire un Crowdfunding sur 2000 euros, on l'atteint en 5h. Ça ira très très vite. C'est euh ... voilà. Quand ils ont fait une levée à Liège pour un jeu vidéo, il n'y a pas très longtemps, il y a quand même quelques années, ils ont récolté deux millions et demi d'euros. Donc on n'est pas dans la même euh ... Si on veut récolter deux millions et demi d'euro, on a tout à gagner à jouer le jeu du Crowdfunding et de s'adresser à un paquet d'inconnus sur internet. Et pas

à ... Nous un moment donné, on a dû faire un Crowdfunding euh ... faire un relai papier parce que les veilles personnes préféreraient euh ... le bon vieux virement. Cette cible-là, c'est un plus. C'était chouette mais ce n'est pas à proprement parlé la cible principale de la démarche Crowdfunding.

*Intervieweur : Et vous avez utilisé quel type de Crowdfunding ? du prêt ou du don ?*

Répondant : Du don

*Intervieweur : Et le studio de Liège, ils ont utilisé quoi comme type ?*

Répondant : Du don contrepartie mais là euh ... Mais c'est presque des gens qui préachetaient le jeu.

Intervieweur : Ouais ok.

Répondant : C'est un niveau de participation où il y a un préachat de jeux. Ici, j'ai vu un Crowdfunding assez comique avec un type qui euh ... qui développe un pistolet en bois qui lance des élastiques euh .. ; c'est un petit Crowdfunding. Il cherche deux ou trois milles euros pour euh ... son atelier pour pouvoir produire en plus grande quantité. Et en gros, il y a la participation symbolique de 5 euro où on vous remercie, 10 euro une carte postal et puis après on achète le jouet. On préachète, en fait. Un peu comme on fait dans les euh ... les ventes primeurs en vin

Intervieweur : Mmmh.

Répondant : Voilà, on bénéficie d'un tarif un peu plus intéressant parce que je pense que le pistolet, il coûte... Je pense que c'est à partir de 40 euro qu'on a un pistolet avec son élastique dessus et si on achète euh... un pistolet dans un coffrait, c'est 80 euros. Donc ... Et le type demande trois milles donc ce n'est pas euh ... Moi en tant qu'investisseur privé, le délire me semble tellement bien que j'ai presque envie de l'appeler et de lui dire ok je mets l'argent sur la table. On développe à fond le bazar et on fait un vrai produit commercial euh ... En mettant le paquet parce que l'idée est bonne, de mon point de vue.

*Intervieweur : Pourquoi vous avez opté pour du Crowdfunding ? C'est le côté alternatif ?*

Répondant : Euh non ... On commence la démarche, on a zéro balle. Euh ... Il fait qu'on a eu la commission des films euh... un peu en même temps parce que ça nous semblait une démarche alternative euh ... L'origine de créer le studio, c'était de se rendre compte que ... qu'un long métrage français débarque à Liège pour faire euh ... un film. Les dessinateurs sont payés et travaillent comme des gueux. Et on va dire ne sont même pas spécialement bien payés et si le dessin animé est un carton commercial. Les dessinateurs donc ceux qui sont à la source du succès, n'en ont rien de plus. C'est les producteurs qui prennent et les gens qui ont investis et donc les dessinateurs sont hyper précarisés puisque les contrats excèdent rarement six, sept, huit mois. Et donc, ils n'ont jamais accès au statut d'artiste et donc aux facilités et donc ils doivent vivre entre deux projets. Et donc, on s'est dit dans ce cadre-là. Ben, lançons notre propre structure qui va produire ces .... Voilà. Et, le Crowdfunding, voilà, c'est venu comme une possibilité. On l'a lancé. On se rend compte avec le recul qu'euh ... en ayant levé 30, 40 milles euros, on fait parties des plus gros Crowdfunding artistique en Belgique. Mais c'était pas voulu et ça semblait intéressant d'avoir un petit côté participatif et

alternatif qu'on se mettait déjà comme ça au niveau du secteur. Mais c'est plutôt de l'ordre du constat ce que je dis. Sur le moment on l'a fait, voilà.

*Intervieweur : Et vous le recommenceriez pour certains films particuliers ou pas ?*

Répondant : Ah ah ça, c'est une bonne question euh ... Je n'en sais trop rien. A l'heure d'aujourd'hui, je n'en sais trop rien. Pour l'instant, on est dans le moyen métrage, il y a des choses dans les cartons qui vont arriver. Euh ... maintenant on a rencontré des gens, on a vu comment le secteur fonctionnait donc euh ... ce n'est pas sûr qu'on repasse par la case Crowdfunding mais euh ... Mais pourquoi après. Maintenant ça avait du sens dans la mesure où il y avait un côté social à la démarche euh... et il y avait le côté historique et politique par l'explicitement des débuts de la Belgique. Mais dans un truc qualitatif et humoristique ben, ça a marché au niveau médiatique et donc ça a permis de bien fonctionner. Ici, on en relance hein il faudrait que ça rassemble un certain nombre de qualité, c'est-à-dire qu'il faut chercher de quoi le produire parce que voilà. Par exemple, on envisage de faire un petit court métrage de trois minutes euh ... On a des pistes de financement, ce n'est pas impossible que peut être on complète la chose avec un ... dans la mesure aussi où hein ...

*Intervieweur : Ça serait plus pour des petites productions ?*

Répondant : Ben là, je réponds à l'heure d'aujourd'hui, le projet qu'on a lancé à l'horizon de trois mois pour tous les plans qu'on a réalisé. Ne se réalise pas comme on pensait donc euh ... c'est très difficile. Ce que je vous dis là, c'est valable aujourd'hui. Mais à priori oui, c'est un système. Enfin, dans le mode de fonctionnement parce qu'hein euh ... si ... Par exemple, il y a eu un Crowdfunding fait par des gens qui sortaient des studios Pixar et Disney qui ont créé leur propre démarche à eux heu ... Eux, ils ont levé beaucoup de fonds mais ils avaient déjà l'univers internet et la communauté virtuelle heu ... Et avec un gros bagage de production derrière donc ... tout est relatif. C'est pour un premier projet, une façon de rallier des gens qui y croient en ce projet euh ... là, je parle plus du cinéma sans passer par toutes les cases de financement public et qui sont quand même aléatoires et qui posent tout un autre problème donc euh ... je pense qu'effectivement que pour monter une partie d'un budget pour un projet, c'est très bien. Dans la manière dont on le pratique en Belgique. Si on veut passer à la vitesse supérieure, il faut vraiment créer une communauté beaucoup plus large sur internet. Et effectivement, sur internet on peut toucher deux trois quatre cent milles personnes. Donc effectivement on peut soulever des sommes beaucoup plus importantes donc c'est heu ... Si chacune de ces personnes mettent chacune un euro ben c'est on a des sommes importantes euh ... Ici il y a un ami qui est comédien et qui lance un petit Crowdfunding pour lancer un court métrage, même en fiction ça coûte moins cher parce que l'outillage a beaucoup baissé de prix hein. On peut avoir une très bonne caméra pour pas beaucoup de sous heu ... Pour faire des montages chez soi sur « Adobe première », ça ne pose pas vraiment de problème. En son même topo, c'est une chouette façon de pouvoir lancer des projets pour lesquels les producteurs conventionnels ne veulent pas, ne mettraient pas un radis où ils ne voient pas l'intérêt. Je ne sais pas si c'est clair ce que je dis mais ...

*Intervieweur : Vous n'utilisez jamais du financement comme des fonds start, du mécénat, ou des banques pour financer des projets ?*

Répondant : Ben, ce sont des gens qu'on a abordé d'ailleurs. Oui, ce sont des gens où on va refaire un Crowdfunding de riche. Savoir qu'on est en partenariat avec une banque qui habituellement qui font d'habitude des Crowdfunding de type social euh ... et qui s'adresse à

leurs clients extrêmement fortunés. C'est une banque privée. Et là dernièrement, ils essayent de développer des projets culturels. Ils ont fait dernièrement un Crowdfunding sur la restauration d'un Gauguin et on serait le deuxième projet artistique à leur clientèle qui est particulier puisqu'elle veut rester anonyme et bénéficie de montants financiers très importants. Donc là, c'est en parlant avec vous, oui on en refait un pour boucler le budget après des financements, c'est très différent quand on est dans le don euh ... ce n'est pas la même démarche quoi. St'art, ils prêtent de l'argent mais qu'on doit rembourser, ici on crée une communauté d'intérêt autour d'un projet et euh ... On assure un suivi. On a plus ou moins 300 crowdfunders euh ... depuis le Crowdfunding, ils reçoivent des nouvelles régulièrement, on on ... La plupart sont invités dans des avant premières très privées euh ... on répond vraiment à tous les messages, toutes les demandes, voilà. C'est un suivi de communication qui est très important puisqu'on part du principe que ça va être notre premier téléspectateur et nos premiers... Et les premiers ambassadeurs du film quoi.

*Intervieweur : Et j'imagine que vous ne pouvez pas demander le nom de la banque ?*

Répondant : Non, je ne peux pas la donner.

Intervieweur : Euh, voilà, vous avez répondu à toute mes questions, je vous remercie

Répondant : Ben, de rien.

#### Annexe 30 : interview 25 Ambiance

**Cette société de production se trouve en Wallonie, interviewée le 17/05/17.**

Répondant : Dites-moi ?

*Intervieweur : Est-ce que vous pouvez me décrire votre société de production ?*

Répondant : Donc, Ambiance ASBL est une structure qui est créée en 1999 et qui fait de la production de tous les genres du cinéma du court métrage ou documentaire, au documentaire animé, au projet transmédia, on peut aussi faire de l'écriture. Et en fait, la seule chose que ne l'ont pas fait pas, c'est les longs métrages de fiction et d'animation euh ... pour la distribution internationale en cinéma. Sinon tous les autres genres et formats, nous les produisons. Evidemment tout ce qui est télé et série, ça nous ne faisons pas non plus. Voilà, euh ... ça c'est ce que nous faisons. Et notre boulot c'est d'accompagner les projets très en amont à partir du moment où il y a une idée originale qui est apportée par un auteur. Et on accompagne le projet jusqu'à la finition du film et on en fait aussi la promotion sauf quand on a aussi des aides spécifiques dans lesquelles sont intégrées des aides à la promotion dans quel cas euh ... soit on passe par un agent, soit par la structure qui nous aide et se charge de la promotion.

*Intervieweur : Et vous employez combien de personnes ?*

Répondant : Nous sommes trois.

*Intervieweur : Vous pensez quoi du secteur actuellement ?*

Répondant : Le secteur s'est fortement divisé, du fait, d'euh ...des aides économiques. C'est-à-dire que si on compare à la France, les producteurs qui font le même type de travail que nous, doivent tous être euh ...en société commerciale ce qui leur permet de produire ou non du long métrage pour une distribution en salle déterminé par le capital de la société. Si ce n'est pas le cas, ce qui détermine que nous puissions déposer nos films aux centres du cinéma, c'est la structure juridique donc euh ... en tant que structure non marchande, on peut déposer à certaines commissions et pas aux commissions de série, de télé film et de long métrage. Euh ... maintenant ça n'empêche pas que l'on puisse faire du long métrage mais euh ...voilà, on aura pas beaucoup de possibilité de financement. Et naturellement comme euh ... comme la situation du développement autour du Tax Shelter est devenu fortement important, ben il y a des structures en fait, qui euh ... Du fait d'être commerciale font beaucoup plus de long métrage qu'avant. Et euh ... en général, nous sommes obligés pour trouver des compléments de financement du coup de nous acoquiner à des structures commerciales qui deviennent coproductrices et permettent d'avoir accès au Tax Shelter. On a vraiment une sorte de division où le non marchand euh ... qui est une structure qui est logiquement cohérente parce que la production de documentaire, le web, ne rapporte pas d'argent, n'a pas de rentabilité à terme, euh ... est opposée aux structures économiques mais qui sont-elles mêmes en situation super subventionnées. Parce que à part les aides économiques euh... les aides qui sont données par le centre du cinéma, sont en quelques sortes de fausses subventions euh... et donc ils se financent en tant que société commercial quand même sur du euh ... des financements, sur de l'argent public. Il n'y a que le Tax Shelter qui justement est un apport de financement privé. Mais sinon que ça soit la télévision, que ça soit euh ... surtout comme la RTBF ben c'est l'apport de fond public. Donc voilà, il y a maintenant une forte scission entre les deux euh ... alors qu'à côté de ça, on remarque que le Tax Shelter aide des projets culturels comme le théâtre, l'opéra, qui sont aussi des projets qui nous, qui ne demande pas de finalité économique au sens euh... rentabilité marketing quoi. Voilà.

*Intervieweur : Pourquoi vous n'avez pas créé une société à part de l'ASBL pour bénéficier du Tax Shelter ?*

Répondant : Souvent on en a pensé. Mais d'abord première chose, c'est qu'on ne pouvait pas transformer la boîte en société commerciale parce qu'il y avait trop le risque qu'on soit requalifier de société commerciale au moment de la création de la boîte, c'est-à-dire avec un effet rétroactif en 1999. Donc ça, ça posait un problème. Donc il aurait fallu créer une seconde structure. Alors, elle aurait pu s'appeler euh ... Ambiance la suite ou que sais-je ou Ambiance 2 (rire). Euh ... Mais finalement, moi je viens du milieu du marketing et je reste persuadé que si on ne défend pas euh ... la création comme étant quelque chose de non marchand, qu'en ne faisant pas partie de l'économie comme on l'a considérée euh ... c'est-à-dire celle d'un produit qui est vendu euh ... parce que même si on compare des longs métrages avec des œuvres d'auteurs euh ... Il faut faire 5 000 spectateurs en Wallonie et encore c'est beaucoup dire même faire 1 000 spectateurs. Et en attendant, il y a 300-350 milles euro d'aide public et euh ... et donc ça pose problème. Moi je veux défendre la cohérence. Un court métrage, ne rapporte pas d'argent euh ... en soit le film qui nous a coûté le plus, il nous a rapporté 120 000 euro et on a eu 47 000 euros de recette. Mais c'est exceptionnel, il y a parfois des films euh ... certains grands exemples comme « c'est arrivé prêt de chez vous » ou euh ... « Blair witch projet » ou euh ... Des films qui n'ont quasiment rien coûté et qui ont rapporté beaucoup plus qu'ils n'ont coûté mais ce sont des ... Personnes ne peut s'imaginer à l'avance donc on est quand même dans une structure où euh .. l'aspect commercial, purement commercial n'existe pas ! Maintenant, pour le long métrage, c'est un peu différent parce qu'il y a des rentrées qui viennent par le (pas compris) des téléspecteurs,

la démarche reste commerciale, c'est en somme un produit qui fonctionne ou qui ne fonctionne pas. Euh ... je veux dire à l'instar de ce qui fait à dans la distribution où vous lancez un nouveau produit. Aaaaaah si la clientèle ne veut pas, ben vous enterrez votre produit après un certain temps. C'est pour ça qu'on fait des études de marché et cetera. Mais le cinéma est beaucoup plus incertain donc du coup ce qui se passe, c'est qu'on lance un film en salle, déjà il faut avoir un distributeur ce qui n'est pas évident dès le départ. Et il va sortir sur 5 copies sur 100 copies en fonction de l'importance du film et du marketing qu'il y a derrière. Et puis, ça se plante ou ça ne se plante pas mais il y aura toujours quelqu'un qui payera un ticket d'entrée pour aller voir le film. Et donc, on est là vraiment dans un critère économique. Euh ... voilà. Maintenant moi personnellement, on était 6 euh ... on avait l'envie d'aller vers le long métrage que ça aurait été pertinent mais finalement, ce n'est pas le cas. Je veux défendre cette position-là. Alors certains ont changé, sont passés en société commerciale. Mais je me demande si à long terme il n'y a pas un risque, un risque purement fiscal hein, voilà. La différence, c'est que nous en tant que ASBL, on ne paye pas d'impôt sur des recettes. Même si les recettes sont réinvesties, les sociétés commerciales doivent toujours payer un impôt sur les recettes, donc certains évidemment rendent des comptes un peu en pertes entre dépenses sur les films et recettes obtenues, subventions et aides commerciales. Mais enfin de compte le secteur reste sur une certaine fragilité euh ... et s'en sort plutôt bien vu les trucs et astuces que nous devons utiliser pour euh ... pour parvenir à monter les projets.

*Intervieweur : Pour l'instant, vous vous financez principalement par des subsides, de la coproduction et des fonds propres, c'est ça ?*

Répondant : Alors euh ... en fonds propres, on met plus tellement mais il est arrivé qu'on le fasse quand on arrive à avoir des recettes sur des films euh ... Et c'est un peu le principe d'une ASBL, c'est de réinvestir ce que nous touchons, les recettes se sont les locations, les ventes, les ventes DVD, les ventes de TV, voilà. Essentiellement, c'est ça. Et alors, parfois des primes quand on répond à certains critères notamment au niveau de la diffusion alors ça devient des aides automatiques que l'on peut réinvestir sur euh ... des nouveaux projets. Soit sur des aides déjà reçues soit de manière euh ... pour avoir un projet qui n'avait pas d'aide et puis euh ... et les subventions sont des avances sur recettes, c'est-à-dire que nous devons les rembourser mais les remboursements sont tels que nous devons jamais rembourser la totalité de ce qu'ils nous ont euh ... de ce qu'ils nous ont prêté. Surtout qu'en plus dans les contrats, on doit rembourser jusqu'au double de ce qu'ils mettent dans le film. Et donc, ils sont considérés comme coproducteur et ils touchent au premier euro de recette net et ensuite euh ... Au départ, il touche 50 % de leur part. Quand je disais 47 000 euro de recette pour un court métrage, eux nous avait transmis 50 000 euro, ça fait un sacré pourcentage et donc ils ont touché 7 à 8 milles euros sur les 47 milles euros de recettes. Donc euh ... preuve qu'on pourrait faire 4 fois plus de recette mais il faudrait que (pas compris) c'est compliqué. Et puis aussi les subventions puisqu'on va en dehors du cinéma avec des institutions comme des bourses, des fondations, euh ... On essaye de trouver un peu en fonction des thématiques aussi. Bien plus pour les documentaires, c'est un peu plus délicat pour les films qui n'ont pas de véritable thématique. Là, c'est un peu plus compliqué de trouver de l'argent en dehors des créneaux classiques du cinéma. Alors après il y a le Tax Shelter. Et là, on travaille essentiellement avec un coproducteur qui le font pour nous. Et donc ça nous permet d'avoir d'avantage d'argents mais cet argent ne passe pas par nous. C'est lui qui le gère qui paye à ce moment-là, les factures euh ... Mais on participe au financement du film.

*Intervieweur : Et vous entendez des problèmes ?*

Répondant : Pour l'instant, nous on n'a pas eu des soucis au niveau du Tax Shelter, ça s'est toujours bien passé. Par contre le Tax Shelter, c'est extrêmement bon à savoir en amont, c'est que ce n'est pas un financement pour faire du film euh ... c'est en fait un apport complémentaire donc c'est-à-dire, qu'il faut toujours qu'on ait de l'argent en amont avant d'avoir du Tax Shelter parce que les conditions du Tax Shelter sont tels que si on n'a pas d'argent à côté, le Tax Shelter est hyper compliqué à mettre en place. Je donne un bête exemple. Si on souhaite avec 50 000 de Tax Shelter déjà quand on va passer par les sociétés qui recherchent les investisseurs par le coproducteur qui va gérer l'administratif et la comptabilité. Et bien, sur les 50 000, il y aura déjà que je veux dire un gros 30 000 qui servira vraiment au netto au film. Donc il y a 20 000 qui part en commission ...

Intervieweur : *Aux intermédiaires ?*

Répondant : Oui, en commission et frais. Au commission intermédiaire mais aussi en frais d'assurance, en garantie de bonne fin euh ... les intérêts pour l'investisseur. Il y a une liste de frais qui incombe du coup euh ... à la production qui va être déduit à ces 50 000 et donc on va arriver, je vais dire un gros 30 000 pour faire simple. Euh ... mais ça correspond à la réalité à quelques milliers d'euros près, voilà. Maintenant quand on a ces 50 000, il faut en dépenser 100. Et 100 sont éligibles Tax Shelter donc c'est-à-dire qu'euh ... que déjà les commissions et cetera seront éligibles mais c'est-à-dire qu'il faut quand même amener 50 000 de plus. Et euh là, c'est compliqué parce que par exemple une aide du cinéma producteur animation, c'est 50 000 mais pour un court métrage de sciences fiction, c'est 42 500. Donc on est déjà un peu court d'une aide du cinéma. Et encore si l'aide n'a pas encore été rabaissée. Donc c'est-à-dire que le Tax Shelter dans notre domaine du documentaire ou du court métrage, c'est vraiment quelque chose qui est un apport complémentaire. Et c'est encore plus le cas dans le domaine du long métrage puisque là euh ... là le Tax Shelter peut représenter un million, deux millions d'euros mais il faut mettre en rapport avec ça les dépenses pour l'équivalent en plus. Euh ... donc c'est compliqué. Euh ... Donc ça veut dire que parfois des films comme des films documentaires doivent se lancer rapidement parce que c'est une question d'actualité, il y a une question d'urgence par rapport à des protagonistes et des intervenants et euh ... Donc il faut être très rapidement sur le terrain. Euh ... Mais là, aussi la grosse difficulté, c'est que la loi prévoit normalement prendre de manière exceptionnelle prendre en considération euh ... tout ce qui était dépensé 6 mois avant que la convention avec l'investisseur ne soit signée. Mais l'administration fiscale dit que le caractère exceptionnel n'est pas lié euh ... à l'âge aux circonstances euh ... à l'actualité donc voilà. Pour l'instant, l'administration fiscale refuse automatiquement toutes les dépenses euh ... allant 6 mois en avant de la convention-cadre. Donc ça vaut dire que quand on va rapidement sur le terrain et qu'on a un Tax Shelter qui vient se présenter, tous ce qui a déjà été dépensé financièrement euh ... sur base des subventions ou aides reçues euh ... Ben ne peuvent plus rentrer en ligne de compte sur justement ces dépenses pour justifier de la validité du Tax Shelter. Donc il y a vraiment de ce côté-là, des difficultés.

Intervieweur : *Vous êtes sûr de ça ? Parce que moi j'ai vu qu'ils permettent ça depuis 2015.*

Répondant : Ben c'est bien ça le problème. C'est qu'ils ont changé mais l'administration fiscale, elle n'accepte pas et pour l'instant, on a beau dire mais elle reste euh ... maître en la matière même s'il reste un espoir un jour de la faire plier les prestations professionnelles continues à discuter avec l'administration fiscale pour lui faire entendre que la loi prévoit de revenir en arrière mais toute est une question d'interprétation. Ce mot dans la loi qui est à titre exceptionnelle et bien est interprété par l'administration fiscale de manière différente que les

producteurs qui eux mettaient ce caractère exceptionnel à leurs avantages. Mais l'administration fiscale ne l'entend pas de cette oreille donc du coup. On se heurte et, au jour d'aujourd'hui, c'est elle qui délivre les attestations fiscales de l'investisseurs. Donc les producteurs qui sont en cours de projet en Tax Shelter, à l'heure actuel, n'ont pas d'autres choix que d'euh ... résoudre à suivre l'administration fiscale. Alors il y aura bien un jour ou l'autre une décision, peut-être, de justice ou une modification de la loi ou une clarification. Mais jusqu'au moment où ça arrive, on est dans une situation euh ... difficile. Administrativement, on s'arrache les cheveux quand on n'a pas un Tax Shelter qui vient en amont d'un démarrage d'un projet.

Intervieweur : Ok.

Répondant : Donc tout projet qui démarre et qui consomme déjà de l'argent. C'est de l'argent qui s'en va et qu'on peut pas justifier par rapport au Tax Shelter. C'est pour ça que certaines productions qui auraient pu espérer euh ... avoir un Tax Shelter important, sont obligées de diminuer leur prévision pouvoir obtenir euh ... dans la réglementation Tax Shelter.

Intervieweur : *Il y a des dépenses européennes, on est presque obligé de travailler à l'international ?*

Répondant : Non non non, il y a aucune obligation, c'est simplement qu'il y a un intérêt à viser à la coproduction. Mais c'est-à-dire qu'à partir du moment où il y a un coproducteur, ça augmente la valeur qui peut être prise en considération pour l'attestation fiscale. Donc c'est intéressant d'avoir un coproducteur parce que ça apporte de l'argent de l'étranger qui sert à l'intérêt de l'investisseur belge. Mais il n'y a pas de condition à remplir au niveau européen, c'est juste qu'euh ... on est dans un cadre et quand on est dans un cadre purement belgo-belge, ce cadre est fiscalement moins intéressant. Fiscalement plus difficile à mettre en place que quand on est dans un cadre européen avec la coproduction. Et c'est en plus un couteau à double tranchant parce que en fait. Je vais devenir un peu technique mais quand on produit que ça soit du court métrage, documentaire ou long métrage, une fois que c'est terminé et qu'ils ont une distribution en Belgique. Euh ... en tout cas ce qui concerne les distributions salle. Ils rempliront un des critères d'aides à la diffusion s'il, en tout cas pour les documentaires et les courts métrages, s'ils atteignent 50 000 spectateurs en salle. Et pour les longs métrages, il y a un système d'échelle euh ... en fonction du nombre de spectateur atteint. Ça c'est un critère, le deuxième critère, c'est d'avoir au moins 10 participations à des festivals en compétitions euh euh ... ou deux festivals, si c'est un festival de première catégorie, gros festival, Cannes, Berlin, ... Et le troisième critère, c'est d'avoir une vente en télévision ou en tout cas au moins une sortie DVD commerciale du film. Quand deux des trois critères sont réunis, on touche en fait, une prime à la diffusion qui est en fait, réinvestis dans un autre projet. Le fait est, c'est que l'argent qu'on peut toucher : ne peut être que le solde euh ... entre le budget du film et les aides publiques déjà reçues. Donc si j'ai un film court métrage de 100 % et que j'ai reçu 70 000 d'aides publiques, ben il reste plus que 30 000 euro même si je pouvais pour une animation retrouver 50 000 euro d'aide à la diffusion ben ça sera restreint à 50 000 euro. Si maintenant, j'ai un coproducteur et ce coproducteur amène de l'argent et amène c'est 30 000 manquant. En fait, ce qui se passe, c'est que la part Belge restera limitée à 70 000 euro étant couverte entièrement par des subventions et des aides publiques et bien je n'aurais plus droit à toucher cette prime à la diffusion. Donc en fait, quelque part on a élargie notre champ de vision en terme de coproduction donc on a eu d'avantage d'argent pour pouvoir faire le film. Mais par contre euh ... l'autre refaire, c'est qu'on n'aura pas la possibilité de toucher une aide à la diffusion pour pouvoir investir dans un autre film. Donc quand on amène du

financement complémentaire en coproduction et bien le tout c'est de savoir comment et dans quel mesure le coproducteur va concrètement boucher le manque de financement ou intervenir mais de manière limitée ce qui pourrait laisser ouverte la porte à la prime à la diffusion euh ... voilà. Tout ça c'est un système un peu compliqué parce que en France euh ... ça fonctionne différemment parce que le producteur, il peut avoir tout le financement pour son film. Il va recevoir en fait des points en fonction des résultats TV, des résultats festivals, des prix gagnés et il recevra des points. Les points vont se totaliser et en fait, euh ... le fond qui concerne les aides automatiques va être ouvert pour un producteur sur base de ses points et apporte autant de l'aides publiques ou pas. Par contre la législation en France dit qu'il ne faut pas plus de 50 % d'aides publiques. En Belgique, dans la législation, on peut aller jusqu'à 80 % parce que les œuvres difficiles à produire, les œuvres d'auteurs, mais en réalité c'est art et essais, peuvent être financées à 80%. Mais c'est une exception mais si on suit la règle européenne, on ne peut pas avoir plus de 50% d'aides publiques. Mais c'est délirant parce que sur des projets comme des documentaires ou des courts métrages s'il n'y a pas d'aides publiques, il y a pas de film. Est-ce que je suis suffisamment clair mais si vous allez me réécouter après.

Intervieweur : Oui, je vais ...

Répondant : C'est assez technique mais ça veut dire qu'il faut toujours avoir en tête que ce qu'on recherche dans le financement et c'est ça le côté le plus difficile en production c'est voilà. Quand on n'est pas dans le domaine commercial et qu'on ne fait pas partie de l'industrie du cinéma comme aux Etats-Unis ou en France ou une petite partie des producteurs en Belgique, et bien en fait, ... Eux, ils financent vraiment sur des apports privés sur le concept de financement en tant que produit. Et bien, on rame et on s'arrache les cheveux sur les histoires de coproduction sur euh ... les apports régionaux, locaux heu ... Tout ce qui peut faire finalement un financement de projet. Et alors, je vous dis pas quand on est sur 3, 4 ou 5 pays différents pour un projet, les rendus des comptes est à ....voilà. Ça prend des jours et des jours pour mettre tout ça au net pour que ça corresponde à ce que chaque région demande, à ce que chaque commission demande des justificatifs. Euh ...

Intervieweur : *Est-ce que vous utilisez parfois du mécénat ou les banques ?*

Répondant : Les banques autant dire qu'euh ... au niveau des banques, mais ça c'est dans tous le secteur, ça on le sait, ils ne prêtent qu'aux riches euh ... ou à ceux qui ont déjà l'argent donc c'est super compliqué mais malgré tout nous nous sommes sortis fin de l'année dernière parce que on avait un déficit de trésorerie par rapport aux nombres de projets qu'on devait faire. Et où se situe le problème ? Ben le problème se situe déjà ne fuisse que sur la TVA. La TVA nous devons avancer 21%. Euh ... le deuxième problème, c'est que nous ne recevons pas toujours l'argent en amont de la production du film. Donc à part le centre du cinéma qui verse plusieurs tranches selon l'avancée du film euh ... il faudra quand même avancer les 10 derniers pourcent qui euh qui ne seront euh ... qu'à partir de la réception du film terminé. Euh ... donc c'est 10% supplémentaires à la fin du projet. Mais il y a certaines aides comme les aides à la lotterie national, ce n'est quand même des aides. La lotterie national aide le cinéma euh ... Là par contre il faut dépenser l'argent, prouver que l'argent est dépensé et ensuite ils font verser la somme 3 à 4 mois plus tard. Donc là, c'est-à-dire que c'est l'entièreté, c'est 100% du projet qu'il faut dépenser. Donc naturellement, ce qu'on fait c'est qu'euh ... si on est dans un court métrage de fiction de 15 jours. Ok, on fait toutes les dépenses d'un coup et puis on envoie à la lotterie pour être remboursé 4 mois plus tard. Il faut avoir les reins solides pour avoir ça. Si on fait un documentaire ou une animation, comme une

animation prend plus de temps, on peut se permettre aussi après une partie de tournage euh ... au fur et à mesure mais ça reste quand même de l'argent qu'il faut trouver, qu'il faut avancer. Donc euh ... comme les banques sont très frileuses et ne proposent pas des crédits de caisse mirobolant pour les producteurs. Et que par ailleurs, il y a des aides économiques comme la Région Wallonne aussi euh ... le système St'art qui aide mais qui n'aide pas en-dessous de 100 000 euros, donc comme on est un peu dans un entre-deux qu'on a pas besoin de 10 000 mais qu'on n'a pas besoin de 100 000 non plus. On a besoin de 60, 70 euh ... Parce que emprunter de l'argent coûte de l'argent donc ça sert à rien non plus de demander 100 000 euro quand on en n'a pas besoin nécessairement. Ben alors, on est dans un entre deux qui est très difficile à convaincre un banquier. Nous on a pu obtenir une avance de 65 000 euro sous forme d'un « flexy cash » et euh ... on fait appel ça pour une durée de 1 an en fonction de nos besoins. Il y a des entrées. Mais ça permet comme ça de travailler sur un échéancier d'entrée et un échéancier de sortie euh ... Et la garantie de ça, ça a été des lettres d'aides ou des contrats déjà signés donc l'argent n'arrive pas tout de suite. Et en ce qui concerne la TVA ben ça finance euh ... ça finance en TVA et ça c'est super important aussi. Bon voilà, on est parvenu à ça mais c'était compliqué hein. C'est plus de 6 mois de négociations, de recherches, de voilà. On s'est demandé comment on allait pouvoir continuer et heureusement fin de l'année au moment où c'était (rire jaune) fatidique pour la boîte, on a pu signer et ça a pu continuer. Donc là maintenant, on a déjà consommé l'entièreté de ces 65 000 euros mais il y a de l'argent qui commence à rentrer. Et donc on va tout doucement récupérer et ça aura permis de faire un pont dans la trésorerie.

Intervieweur : Ouais, ok.

Répondant : La dernière chose, c'est que le Tax Shelter est du coup de ce côté-là un apport important parce que le Tax Shelter c'est de la trésorerie, la trésorerie qui arrive assez rapidement. Ça c'est un système qui apporte pas mal d'avantages heu ..., voilà. Il faut que l'argent circule, c'est le principe du Tax Shelter, il faut aussi prouver que l'argent euh ... est bien payé, que l'argent circule euh ... qu'il y a bien des factures commerciales parce que le Tax Shelter ne prend que des factures commerciales euh ... At bien à ce moment-là, l'argent arrive rapidement sur le compte, c'est quand même quelque chose d'euh ... d'important quoi.

Intervieweur : *Le deuxième sujet de mon mémoire, c'est le Crowdfunding, est-ce que vous utilisez le Crowdfunding ?*

Répondant : Alors, nous on l'a jamais fait maintenant, on a suivi une formation en Crowdfunding euh ... Mais j'avoue qu'en Belgique, je n'y crois pas de masses alors euh ...

Intervieweur : *De manière général ou pour les films ?*

Répondant : Euh non, pour les films. Ou alors il faut déjà être euh ... très très forts en réseau sociaux et avoir une flopée, enfin une communauté importante autour d'un projet, autour de soi en son nom ou au nom d'un projet. Euh ... et déjà avoir travaillé fort en amont sa communauté pour parvenir à obtenir de l'argent sur un film. On produit pour l'instant quelqu'un qui avait fait un film euh ... avant de faire le film que nous produisons. Et elle avait tenté un Crowdfunding. Et elle était parvenue à avoir 1 250 euros. Elle était arrivée à son objectif donc c'était bien mais voilà, la limite de la somme. D'autres ont essayé et sont arrivés à 5 000, 10 000 euros rarement plus de ce que j'ai entendu en tout cas en Belgique et pour des films. Ça demande énormément d'énergie, un véritable community manager qui va faire ça euh ... sur un temps vraiment rapide parce que ça sert à rien de partir 3 mois et de

s'essouffler. Il faut faire ça très rapidement en un mois de temps euh ... voilà. Le rapport énergie euh ... apport fonds et coût réel d'un film euh c'est dérisoire. Alors, oui effectivement on entend par ailleurs que quelqu'un aux Etat-Unis a réussi 600 000 dollars euh ... pour un film. Que le film « demain » a eu 400 000 euros en France. Oui mais ce sont des noms qui portent ce film-là. Le nom de la comédienne, je ne retombe justement plus sur le nom ...mélania mélania euh ...

Intervieweur : Ouais je vois.

Répondant : Ben c'était sur son nom. Si luc Besson produit un film, ça va être sur un nom euh ... Alors par contre il y a possibilité de toucher des gens sur des thématiques euh ... mais voilà , ça demande quand même, en amont, de créer une communauté, d'informer cette communauté, d'être très bon dans le choix des contreparties euh ... voilà. Donc pour l'instant on était à deux doigts d'euh ... de vouloir en faire. Et ce qui à chaque fois nous avait retenu c'était devoir mettre quelqu'un pendant un mois à temps plein euh ... ça va être lourd. La personne, en générale, va être payé à la commission 25-30% euh ... Donc il faut quand même mettre une barrière. Ce qui marche aussi très bien ce sont les jeux vidéo. Euh là, j'ai un ami qui a lancé un Crowdfunding. Enfin qui voulait lancer un Crowdfunding pour la création d'un jeu de rôle. Euh ... il voulait trouver 25 000 euro en Belgique pour ce jeu de rôle. Il avait bien démarré son projet avec sa communauté euh ... mais sa communauté étaient relativement restreintes et euh ... Il l'a fait sur Ulule, je crois. Et il a dit euh ...tant que la communauté ne représente pas 1/3 des fonds que statistiquement que la communauté représente 1/3 un tiers des fonds, on n'accepte pas. Ça sert à rien, vous allez vous planter. Donc il a dû reporter son Crowdfunding hors pour financer son projet. Il a quasiment que ça comme possibilité de financement ou alors il doit y aller de sa poche. Donc euh ... de nouveau faire un projet uniquement avec ça, c'est couru et c'est casse gueule. Amener un Crowdfunding qu'on a un peu de temps et qu'on a envie de s'amuser un peu, faire des contreparties, s'en servir comme étant la promotion d'un film...Je vais dire aller on l'a c'est très bien ça fait un petit bonus, c'est très bien, on l'a pas, ce n'est pas grave. Mais à côté de ça, on nous apprend des tas de cas d'étude de truc qui ont fonctionné qui sont parfois délirant euh ... Encore je ne sais plus qui avait lancé un machin et euh ... il espérait avoir, je ne sais plus si c'était 150 000 euros ou 100 000 euros et il a fini avec 3 millions d'euros, il y a des exemples comme ça. Et il y en aura toujours des cas de figure mais ça restera en terme de pourcentage extrêmement faible euh ... tout le monde se dit c'est le panacée peut-être euh ... Mais c'est loin d'être le cas quoi.

Intervieweur : *Pour l'instant c'est pas nécessaire quoi, vous savez vous débrouiller sans ?*

Répondant : Ce n'est pas que c'est pas nécessaire. On aimerait bien, voilà, on ne prend pas la décision de le faire pour l'instant parce que euh ...c'est assez énergie. C'est, c'est en tous cas pas un de nous trois qui va faire ça. Il faut prendre quelqu'un, il faut prendre la personne bien en amont pour qu'elle puisse bien préparer le coup. Qu'elle puisse déjà communiquer avec la communauté. Euh ... et ça s'est allé chercher les gens un par un quoi. Et puis à partir du moment où il y a une bonne communauté de base alors à ce moment-là, on peut s'appuyer sur cette assise pour aller plus loin alors ça devient du possible. Mais aller toquer à sa famille et ses amis, c'est une fois deux fois après ok ça va quoi. Et aux Etat-Unis, en France aussi, ils se font financer de tout et de n'importe quoi par Crowdfunding, il y en a qui se font rembourser des emprunts, il y en a qui financent leurs baraques euh ... il y a ...Le Crowdfunding c'est énorme ce que ça représente aujourd'hui.

*Intervieweur : Mmmh, vous qui êtes dans le marketing à la base, vous ne pensez pas que c'est un instrument marketing qui aide à financer mais il aurait plus un rôle marketing ?*

Répondant : Quand c'est bien utilisé, je pense que le Crowdfunding a trois fonctions, c'est euh ... se faire connaître et euh il faut être original, créatif euh ... inédit et surtout apporter aux euh ... une contrepartie qui soit inédite. C'est quelque chose qui peut attirer et même si vous n'attirez pas dans l'immédiat euh ... un client. S'il vous a vu mais qu'il n'a pas le temps. Ben à la deuxième et troisième fois, il sera peut-être le partenaire euh ... qui va mettre quelque chose. C'est un fameux outil de promotion parce que bon le lancement d'un produit, d'un film en commençant en amont, ça le fait quand même et ça le fait connaître. Malgré tout, les gens en parlent euh... et il y a des gens qui sont un peu fou du crowdfunding hein ... que plutôt de mettre de l'argent au Lotto. Ben tiens là, je vais mettre 50 euro. Ben ce mois-ci je mets 30 sur ce projet, tiens le mois prochain, je mets 30 sur un autre projet. Et cetera. Ben la troisième chose, c'est quand même un incitant financier, c'est qu'on voit dans l'ensemble la valeur d'un projet. Il y a des gens qui se lance pour un projet à 30 000 euros ou à 50 000 et cetera. C'est intéressant d'aller voir les projets qui existent heu ... Moi, je suis souvent très surpris. Par exemple il y a plein de musées qui demande du Crowdfunding pour la restauration d'une œuvre d'art. euh ... On a un peu en face de nous l'émission qu'est-ce que ça coûte quoi. Bon on se rend compte que certains, s'ils atteignent leurs objectifs, ils ont des trucs vraiment intéressants euh ... voilà ... Maintenant, il reste un ennui majeur et j'en entend de plus en plus parlé. C'est qu'il y en a qui ont trouvé la bonne astuce pour se faire de l'argent et qui financièrement n'envoie pas leurs contreparties. Alors, ils font le coup une fois, ils sont mis en index ou sur liste noir. En attendant ils ont reçu l'argent et donc ils disparaissent dans la nature. Et j'espère juste que ça va être le plus limité possible parce que pour tous les projets euh ... ça risque de mettre le discrédit sur tout un système qui est quand même, aujourd'hui, est une fameuse alternative à la diminution de subsides pour des activités non marchandes par exemple.

*Intervieweur : Ok, parfait, c'est terminé, je ne sais pas si vous désirez ajouter quelque chose par rapport à tout ce qui s'est dit ?*

Répondant : Euh non ? pour vous la finalité de ça c'est un travail de fin d'étude, c'est ça ?

Intervieweur : Un mémoire

Répondant : Et qui lui est plus spécifique sur ?

Intervieweur : Donc l'idée, c'est le financement de projets culturels tels que théâtre, cinéma et jeux vidéo et regarder l'impact du Crowdfunding et du Tax Shelter.

Répondant : Par exemple là, un des avantages du théâtre d'opéra c'est qu'ils ont un potentiel, ils ont une clientèle et elle est déjà là, et elle existe depuis plusieurs années. Eux à chaque fois, qu'ils sortent leurs programmes, ils essaient d'avoir à chaque fois d'avoir plus d'abonnés. Ils ont déjà leurs bases, elle existe déjà. Ils essaient de l'entretenir le mieux possible et donc ils doivent continuer à donner de la qualité. Mais en cinéma, on n'a pas de clientèle de base, il y a pas des abonnés. Oui, il y a des abonnés UGC, Kinnépolis mais je veux dire il n'y a pas d'abonnés au sens film, œuvre du terme. Tandis qu'un théâtre, c'est la troupe du théâtre qui va demander du Crowdfunding. C'est souvent le théâtre lui-même qui va demander la production de pièces ou en tout cas de certaines pièces qu'il va montrer. Donc à la base, il y a des gens. Il y a une fidélisation qui est en plus. Donc on a déjà en terme de

perspective notamment une vision totalement différente des choses. Un Community manager qui arrive pour faire un théâtre ou un opéra euh ... son travail va être tout autre. Il n'a pas besoin d'une préparation trop longue. En cinéma, c'est super compliqué pour d'autres euh ... sur un Crowdfunding pour un artiste, c'est aussi quelque chose de nettement différent. Et puis en terme de contrepartie, il y a des choses qui sont aussi en dehors de venir voir la pièce, il y a d'autres possibilités en fait. En cinéma, ben ... envoyer des DVD, c'est bien mais euh... En cinéma d'animation, ça devient intéressant si on peut avoir des dessins originaux qui sont encadrés, signés mais ça aussi il faut déjà arriver avec quelque chose qui soit euh ... graphiquement soit intéressant pour que les gens soient contents de l'avoir mais en général on nous déconseille en Crowdfunding de faire euh ... du matériel de promotion, ça coûte très cher. Il faut l'envoyer. Ça représente le coût principal et si on veut élargir le public ben ça veut dire qu'il faut l'envoyer dans toute l'Europe voir au delà. Donc ça représente un coût important par rapport à l'argent qui est levé. Donc de nouveau comparé cinéma, théâtre et jeux vidéo, c'est quelque chose euh ... qu'il faut vraiment rendre bien distinct parce que ce sont des méthodes de travail bien distinctes euh ... voilà tant au Tax Shelter, il est à visé beaucoup plus économique qu'euh ... dans les autres secteurs culturels.

Intervieweur : Ok, c'est super, c'est très gentil.

[Annexe 31 : interview 26 Nwaves](#)

**Cette société de production se trouve en Wallonie, interviewée le 22/05/17.**

Intervieweur : *Est-ce que vous pouvez me décrire votre entreprise ?*

Répondant : Ce que nous on fait, en fait, c'est une société dans le groupe mais notamment ce qu'on fait ce qu'il y a des films d'animations. Tous nos films sont faits en 3D et euh ... on se focalise sur la production de films de long métrage. Ce sont des films qui sont exploités dans le monde entier. Euh... le segment sur lequel on travaille, c'est la distribution des films de court métrage. Donc, se sont des films entre 5 et 20 minutes ou de 40 minutes. C'est en gros ce que nous on fait.

Intervieweur : *Et vous avez combien de personnes qui travaillent dans votre entreprise ?*

Répondant : Au total, une centaine.

Intervieweur : *D'accord. Pouvez vous me décrire le secteur comment il est actuellement ?*

Répondant : Attends dans quel sens parce qu'on parle des films d'animation ?

Intervieweur : Oui, que des films d'animation.

Répondant : Ouais, ouais.

*Intervieweur : Et comment vous trouvez le secteur actuellement par rapport aux films d'animation ?*

Répondant : Ben beaucoup de concurrences, il y a de plus en plus de films qui sortent euh ... certains au niveau 3D parce que la qualité de 3D n'est pas toujours euh ... adéquate il y a beaucoup de producteur qui font des films en 2D et les transforment après en 3D. Mais non la qualité est inférieure euh ... par rapport à si tu le fais en 3D en direct. Euh ... Donc ça c'est un peu les deux contraintes qu'on a actuellement. On a beaucoup de concurrences et euh ... il y a de temps en temps des problèmes techniques au niveau de la 3D.

*Intervieweur : Actuellement, comment vous financez ces films d'animation ?*

Répondant : Propre production, Tax Shelter et euh ... des avances sur des ventes.

*Intervieweur : Et c'est combien de pourcentage plus ou moins ?*

Répondant : Dans quel sens ? disons que les avances c'est 50%, propre euh ... moyen je vais dire 20 % et Tax Shelter je vais dire 30%.

*Intervieweur : Et les avances c'est les distributeurs qui vous les donnent ?*

Répondant : Oui, oui.

*Intervieweur : C'est quoi la forme de financement que vous privilégiez ?*

Répondant : Dans quel sens ?

*Intervieweur : Qu'est-ce qui est le plus facile à avoir pour vous ?*

Répondant : Le plus simple forcément c'est les fonds propres mais ce n'est pas toujours si agréable.

*Intervieweur : Est-ce que vous avez des difficultés à financer certains films ?*

Répondant : Ben oui, ça devient de plus en plus difficile. Mais il y a euh ... pour l'instant on arrive toujours à les couvrir.

Intervieweur : *C'est plus en plus difficile à cause de la concurrence dans le film d'animation, c'est ça ?*

Répondant : Ouais, ouais , ouais, effectivement.

Intervieweur : *Vous entretenez quoi comme relation avec les banques, le mécénat, st'art, cultuurinvest ?*

Répondant : Ça, on ne connaît pas.

Intervieweur : *Vous ne connaissez pas ?*

Répondant : Non, non, et pour l'instant avec les banques, il n'y a pas moyen pour financer nos films. Euh ...donc on essaye de garder ça.

Intervieweur : *Euh ... par rapport au Tax Shelter. Qu'est-ce que vous pensez du Tax Shelter d'aujourd'hui ?*

Répondant : Au jour d'aujourd'hui au niveau des réformes ? Très bien mais grand point d'interrogation sur euh ...le fonctionnement du Tax Shelter en soit. Le principe en soit est bon. Mais bon après les nouvelles législations, il y a encore plus de questions que de réponses à ce jour.

Intervieweur : *C'est quoi ces questions ?*

Répondant : La plus grande partie des questions se posent sur la nature et la légitimité des frais. Quels sont les frais qui sont admis par l'administration et lesquels ne le sont pas.

Intervieweur : *Et vous utilisez une société intermédiaire ?*

Répondant : Oui, oui, oui, on travail avec Belga film fund.

Intervieweur : *Et eux, ils ne savent pas vous répondre par rapport à ça ?*

Répondant : Non même l'administration, elle-même ne sait pas répondre à la question. Et ça c'est en général, ce ne sont pas que nos questions mais c'est les questions du marché.

*Intervieweur : Ok et alors comment ça se passe ? Puisque le Tax Shelter se base sur l'éligibilité des dépenses. C'est-à-dire que certaines dépenses ne sont pas acceptées parfois et acceptées les autres fois ?*

Répondant : Voilà qui sont floues. On pose beaucoup de questions parce qu'on parle souvent d'éligibilité euh ... forcément tout producteur fonctionne autrement. Mais ce n'est pas facile d'avoir des réponses claires et même s'il estime avoir des réponses claires. Ils donnent parfois des réponses qui n'ont même rien à voir avec la législation en soit. Et à ce niveau-là, c'est très difficile parce que tu dois aller au tribunal d'euh ... première instance, je crois que ça s'appelle comme ça en français. Donc c'est très difficile de les contrarier.

*Intervieweur : Et pourquoi vous parlez de tribunal s'il y a un problème ? Vous devez aller devant le tribunal ?*

Répondant : Ouais, il n'y a pas d'autres moyens.

*Intervieweur : Ok, et il y a souvent des problèmes ?*

Répondant : Ceci dit euh ... moi je pense que oui. Pour l'instant il y a beaucoup de gens qui sont très vigilants à ce qu'ils font et qui prennent beaucoup de marge pour être sûr de ne pas être pénalisés par après. Parce que le plus grand problème, c'est s'il refuse c'est toujours par après et euh ... C'est au moment où l'investisseur a déjà longtemps investi et euh qui veut récupérer son investissement auprès des impôts euh ... C'est ça qui est très difficile pour l'instant maintenant. Euh ... oui, normalement sauf si tu poses des questions en avant, tu vas qu'avoir les réponses au moment que le film est terminé et que tu rends ton dossier auprès de l'administration.

Intervieweur : Et à ce moment-là vous donnez une attestation fiscale qui est moindre et euh ...

Répondant : Ce n'est pas nous qui donnons les attestations, ça c'est l'administration même.

Intervieweur : Oui, pardon.

Répondant : Mais euh ... si une partie des frais ne sont pas estimés comme éligibles. Ben forcément, tu perds une partie et tu pourrais perdre une partie de l'investissement d'euh ... de l'investisseur.

*Intervieweur : Et pour les dépenses en EEE, vous travaillez souvent à l'international ?*

Répondant : Non, on fait quasiment tout en Belgique.

Intervieweur : Ok, ça explique les 100 personnes.

Répondant : Ouais.

*Intervieweur : Et du coup, l'investisseur a droit à une attestation moindre que si vous aviez fait appel à des acteurs européens ?*

Répondant : Attendez répétez votre question.

*Intervieweur : Comme vous travaillez uniquement en Belgique et pour avoir 100 % du Tax Shelter il faudrait faire des dépenses européennes. L'attestation délivrée, elle est moindre alors ?*

Répondant : Non parce que ça ne change pas parce que nous avons assez de dépenses belges. Les dépenses belges sont aussi des dépenses européennes. Donc à ce niveau-là, on a assez.

Intervieweur : C'était juste une question technique que je comprenais pas avec la théorie. C'est jsute ça.

Répondant : Donc c'est assez facile, en fait ! Tu as un budget total, il regarde tout les frais que tu as dans l'Europe même sur base de ça. Et donc, tu regardes la totalité des dépenses que tu as en Europe, pour ça tu peux aller lever de l'argent mais pour aller lever de l'argent, il y a certains barrèmes qu'il faut respecter. Par exemple, il faut que 90% de l'attestation fiscal doivent être des frais en Belgique et 70% euh ... attend oui 70% doivent être des frais directs.

*Intervieweur : 90% sont des frais belges mais les frais européens doivent être plus grands que l'attestation, c'est ça hein ?*

Répondant : oui, oui.

*Intervieweur : Et donc, vous devez arriver à des frais belges qui sont plus grands que les 90% au final ?*

Répondant : Euh pour être prudent oui.

Intervieweur : Ok d'accord, merci ...

Répondant : Mais si tu as les 15 millions de max et tu multiplies ça par euh ... non tu divises ça par 0,70 comme ça tu as le frais... Comme ça, si tu veux lever le maximum, tu dois lever pour avoir 22 millions de frais européens euh ... Si tu prends 90 % des 15 millions, ça fait 13,50, si je ne me trompe pas, et 70% de ça doit être des frais directs, ça fait 9 millions et un peu. Et pour ça, tu peux aller lever 7,2 millions d'euros envers les investisseurs.

Intervieweur : Ok d'accord.

Répondant : Si tu gardes ça en tête, tu vas toujours être correct.

Intervieweur : *Ok c'est bon à savoir. Revenons aux questionnaires. Quelle est la proportion de vos films qui est financée grâce au Tax Shelter ?*

Répondant : ben, tous nos films.

-

Intervieweur : *Tous vos films à chaque fois ?*

Répondant : Ouais, ouais, ....

Intervieweur : *Il n'y a pas certaines œuvres qui ne sont pas éligibles au Tax Shelter ?*

Répondant : Non, non, non.

Intervieweur : *Et vous pensez quoi du Tax Shelter théâtre ? Vous pensez qu'il y aura moins de fonds pour vous ?*

Répondant : (blanc). Moi, je ne pense pas. Moi, je ne pense pas pourquoi ? Parce que le Tax Shelter est vraiment devenu un euh ... un système bancaire. Il y a aucune banque qui sait donner un rendement ou quasiment un rendement, le même rendement avec d'autres investissements. Donc à ce niveau-là, je ne pense pas que ça va influencer.

Intervieweur : *Ok et vos films, ils coûtent plus ou moins combien en général ?*

Répondant : Plus ou moins une vingtaine de millions d'euros.

Intervieweur : *Ok, d'accord. Et donc du coup en Tax Shelter, ça fait 6 millions, c'est ça ?*

Répondant : Oui, oui, oui.

Intervieweur : *Est-ce que vous utilisez du Crowdfunding ?*

Répondant : Non.

Intervieweur : *Est-ce que vous avez déjà pensé à utiliser du Crowdfunding ?*

Répondant : Je ne connais pas vraiment le principe non plus.

Intervieweur : *Ok, vous voulez que je vous explique vite fait ?*

Répondant : Ah oui, vous pouvez ...

Intervieweur : *(Explication), ça ne vous intéresse pas ?*

Répondant : Pour l'instant non, parce qu'on n'a pas vraiment d'avantage, de le faire.

Intervieweur : *Ok ça va. Pour conclure, pour vous le Tax Shelter, c'est une forme principale de financement ou plus complémentaire ?*

Répondant : Principale et complémentaire parce ce que tu ne ... euh ... tu ne finances pas ton film avec ça mais sans ça, on pourrait pas le faire non plus.

Intervieweur : *Ok, dernière chose, c'est quoi la personnalité juridique de votre société ?*

Répondant : Euh ... une société anonyme.

Intervieweur : *Je ne sais pas si vous avez quelques choses à rajouter ?*

Répondant : Euh non pas immédiatement en fait.

## [Annexe 32 : interview 27 Anacod.](#)

**Cette société de production se trouve en Wallonie, interviewée le 08/05/17. Elle n'a été retranscrite que partiellement.**

Répondant : Le problème, c'est que tout fonctionne en cascade, si vous n'avez pas une télévision, une chaîne de TV, vous n'avez pas la communauté, vous n'avez pas les Tax

Shelters, vous n'avez pas Wallimage et vous n'avez pas la Lotterie nationale. Tout est en cascade hein.

Répondant : ok

...

Répondant : leurs films sont sous perfusion en permanence. Euh ... Ma fille elle a travaillé pour un producteur pendant deux ans. Ma fille, elle n'a fait que rentrer des dossiers. Et la société n'a pas produit un seul film. Et euh ... pourtant c'est quelqu'un de bien placé. Donc ils vivent sur leurs subsides à longueur d'année. Alors autre chose, il y a certains producteurs qui sont tellement endettés dans leurs films qu'il cherche absolument une coproduction pour avoir l'aide du ... Et à ce moment l'argent de votre film. Ils le mettent dans le film précédent pour boucher le trou. Donc ils sont à chaque fois à l'affût pour un film suivant pour avoir l'euh ... Donc vous croyez qu'ils sont là pour vous aider mais c'est pour se sortir du pétrain eux même quoi. Donc ils viennent chercher un film suivant pour avoir l'argent. Donc vous croyez que votre coproducteur vient vous aider. Non, il prend l'argent et bouche le film précédent et puis il va chercher un troisième film pour boucher votre trou à vous.

.....

Répondant : Alors que le coût en salle est très énorme. Il faut alors que le film sorte directement en DVD ou en streaming. Et donc, à ce moment-là, on peut récupérer plus facilement l'argent parce que le coût de l'investissement est euh ... donc Il y a des gens qui veulent pas investir si vous ne faites pas, à l'époque c'était pellicule mais maintenant ça n'existe pas. Il faut que ça sorte aussi en salle. En plus vous avez droit à des aides. En France, il y a, attendez euh ... C'est-à-dire que quand vous sortez un film en salle, vous avez droit à un crédit pour le film suivant. Tandis qu'en Belgique, euh ... on s'en fiche que vous ayez déjà un film en salle, vous avez d'office du crédit. Donc il y a tout un jeu qui est malsain derrière ou qui permet à ceux qui sont dans le comité, de toujours tourner en rond entre eux.

...

Répondant : j'ai eu une discussion une fois à Cannes avec un américain. J'ai été 5 fois à Cannes. Et j'ai expliqué que ... il ne comprenait pas qu'euh ... comment je vais dire. On ne gagne que 1 euro par spectateur.

Intervieweur : Hein.

Répondant : L'exemple est très simple. Bon à l'époque c'était 7 euros et maintenant c'est 9 euros mais le principe reste plus ou moins le même. Voilà, je fais un film d'accord ? On va dire des chiffres ronds pour faciliter les calculs. Je fais un film 1 million d'euro, d'accord ? C'est un petit budget. Parce que à Cannes, on nous a dit en dessous de 20 millions de dollar, ça ne nous intéresse pas. C'est ce qu'on m'a répondu là-bas.

Intervieweur : Ouais, ok.

Répondant : Donc voilà, je fais un film à 20 millions d'euro, le spectateur, il vient, il paye 9 euro la place de cinéma

Intervieweur : Ouais.

Répondant : Dans les 9 euros, je retire déjà 21% de TVA. Et là-dessus, il faut retirer 50% d'exploitation de la salle. Et là-dessus, il faut retirer plus ou moins 30% pour la marge du distributeur. Donc quand tout est payé, sur les 9 euros, il y a seulement 1 euro, 1 euro 50 qui revient au producteur. Et avec cet euro 50, il doit rembourser les investisseurs. Il doit récupérer le budget du film et il doit payer les droits d'auteurs... au scénariste et aux compositeurs musicales parce que eux ils fonctionnent par droit d'auteur ces gens-là. C'est juste ? C'est-à-dire que au bout du compte, sur les 9 euros, le producteur à toucher 1 euro. Donc il touche 1 euro par spectateur. Donc si le film lui a coûté un million d'euro, il faut que le film ait fait un million d'entrée pour qu'il récupère ses billes. A partir du premier million du téléspectateur, le film commence seulement à faire du bénéfice. Ils sont tous obligés d'avoir les subsides de l'état pour compenser.

.....

Intervieweur : vous avez déjà utilisé du Crowdfunding ?

Répondant : non, parce que ce n'est pas assez.

.....

Répondant : Il faut aller une fois à Cannes au moins une fois. Tu dis que tu es Belge et j'ai plein de gens qui sont venus me trouver, des japonais, des Sud-Américains, ... Parce qu'ils savent que la Belgique, s'ils savent que le système de Tax Shelter est quasi unique au monde. Il y a que quelques pays qui le font. Donc quand tu dis je suis Belge, j'ai accès au Tax Shelter tout le monde vient vous trouver. Pourquoi ? parce que c'est d'office 200 000 euro cash dans le film. Donc euh quand ils ont un film de 1 million.

....

Répondant : L'avantage quand on est Tax Shelter... D'ailleurs la Belgique est l'un des seuls pays à avoir 3 pavillons. Tous les autres ont un pavillon et la Belgique en a trois. Et euh le Tax Shelter est très très reconnu dans le monde entier. Et il faut le savoir, il a une très bonne presse dans le monde entier mais bizarrement tout le monde ne le sait pas. Ca nous arrange, ça nous permet d'avoir une exclusivité mondiale.

Répondant : Moi je dis qu'il faut montrer le film là où est le spectateur et beaucoup de jeunes ne vont plus au cinéma et regarde en streaming ou le regarde sur leur smartphone. Donc il faut trouver un système d'abonnement où le jeune paye 1 ou deux euro et regarde le film en bonne qualité. Mais en plus de ça, avec deux euro, je gagne plus qu'avec la salle ou je gagne 1 euro sur 9.

Intervieweur : Ouais

Répondant : Donc le jeune est beaucoup plus heureux, il regarde le film pour deux euro. Euh ... j'ai courcircuité les salles mais les salles, c'est lourd quoi ça dépend du style de film quoi. Si c'est « Star Wars » ben là il y a tout ce qui a autour il y a la convention « Start Wars », donc là, évidemment ou un « Harry Potter ». Il faut absolument partir en salle parce

qu'il y a toute une fête derrière. Allé hein ... un event derrière. Tandis que si c'est un « Fast and Furious » ou c'est un « Avenger »s ou enfin je parle de grosse machine Hollywoodienne parce que « Rosetta le retour » en ... Personne ne va louer ça sur son Smartphone quoi. Je parle de film de genre et d'action. Un Vadamme, on va regarder sur sa tablette et là à ce moment-là, c'est plus intéressant. Donc, Il faut expliquer que c'est plus rentable de diffuser un film en numérique, que la salle. A ce moment-là, je vais m'exprimer mal mais on peut réduire la qualité du film. Au lieu de prendre une caméra qui fait 45 000 euros avec une bonne HD de 4 000, j'ai la qualité que je veux pour le niveau de film que je veux faire. C'est juste. Moi c'est plus le format qu'il faut accepter, les gens évoluent. Les gens ne regardent leurs films plus spécialement à la maison. Maintenant à la maison, les gens regardent leurs films sur leurs écrans plats en super qualité, on a les ... On a les tablettes et les smartphones donc on peut regarder les films là-dessus maintenant.

...

Répondant : La dernière fois que j'ai fait un court métrage, j'ai rentré un document à la communauté française. Euh voilà, j'ai dit le film il coûtait 20, 30 milles euros plus ou moins. C'est un court métrage hein mais il voulait absolument que ça soit pellicule pour salle. Et j'ai été me faire un devis hein. J'en avais pour 20 000 euros uniquement pour que mon film soit diffusé un peu dans le monde. Je m'en fou complètement de la pellicule, moi je tourne en numérique. Je ne diffuse pas dans les salles mais dans les euh ...

## Table des matières

<b>Introduction .....</b>	<b>6</b>
<b>Première partie : Théorique .....</b>	<b>8</b>
<b>Chapitre 1 : Définition de l'entrepreneuriat culturel .....</b>	<b>8</b>
<b>Chapitre 2 : Le financement de l'Industrie Culturelle et Créative en Belgique .....</b>	<b>11</b>
2.1. La taille.....	11
2.2. Les particularités de l'industrie.....	12
2.3. Relation avec le monde financier .....	13
<b>Chapitre 3 : Les moyens de financement traditionnels.....</b>	<b>16</b>
3.1. « FFF ».....	17
3.1.1. Principe .....	17
3.1.2. Dans le secteur étudié.....	17
3.1.3. Avantages et inconvénients .....	18
3.2. Microcrédit .....	19
3.2.1. Principe .....	19
3.2.2. Dans le secteur étudié.....	19
3.2.3. Avantages et inconvénients .....	20
3.3. Le Mécénat .....	20
3.3.1. Principe .....	20
3.3.2. Dans le secteur étudié.....	21
3.3.3. Avantages et inconvénients .....	22
3.4. Business Angel .....	22
3.4.1. Principe .....	22
3.4.2. Dans le secteur étudié.....	23
3.4.3. Avantages et inconvénients .....	23
3.5. Fonds d'Investissements Publics .....	24
3.5.1. Principe .....	24
3.5.2. Dans le secteur étudié.....	24
3.5.3. Avantages et inconvénients .....	25
3.6. Banque.....	26
3.6.1. Principe .....	26
3.6.2. Dans le secteur étudié.....	26
3.6.3. Avantages et inconvénients .....	27
3.7. Venture Capital.....	27
3.7.1. Principe .....	27
3.7.2. Dans le secteur étudié .....	28
3.7.3. Avantages et inconvénients .....	28
3.8. Subvention.....	29
3.8.1. Principe .....	29
3.8.2. Dans le secteur étudié .....	29
3.7.3. Avantages et Inconvénients .....	30
Conclusion .....	31
<b>Chapitre 4 : Les nouveaux moyens de financement .....</b>	<b>32</b>
4.1. Le Crowdfunding.....	32
4.1.1. Principe .....	32
4.1.2. Mises en œuvre.....	36
4.1.3. Dans le secteur étudié .....	37
4.1.4. Avantages et désavantages.....	40
4.2. Tax Shelter .....	41
4.2.1. Principe .....	41
4.2.1. Tax Shelter cinéma .....	42
Le principe .....	44
Mises en œuvre .....	45

4.2.2. Dans le secteur étudié .....	47
Théâtre .....	48
Tax Shelter Start-up/PME.....	48
Jeux vidéo.....	49
4.2.3. Avantages et désavantages.....	49
4.3. Alliance Tax Shelter et Crowdfunding.....	51
Conclusion .....	52
<b>Deuxième partie : Pratique.....</b>	<b>53</b>
<b>Chapitre 1 : Introduction .....</b>	<b>53</b>
<b>Chapitre 2 : Méthodologie.....</b>	<b>54</b>
<b>Chapitre 3 : Présentation des résultats .....</b>	<b>55</b>
3.1. Théâtre .....	56
3.1.1. Le secteur .....	56
3.1.2. Financement .....	57
3.1.3 Tax Shelter .....	58
3.1.4. Crowdfunding.....	60
3.2. Jeux vidéo .....	61
3.2.1. Le secteur :.....	61
3.2.2. Financement .....	62
3.2.3. Tax Shelter .....	64
3.2.4. Crowdfunding.....	64
3.3. Cinéma.....	65
3.3.1. Secteur .....	65
3.3.2. Financement .....	66
3.3.3. Tax Shelter .....	68
3.3.4. Crowdfunding.....	70
<b>Conclusion .....</b>	<b>72</b>
<b>Troisième partie : Conclusions, opinions et limites .....</b>	<b>76</b>
<b>Bibliographie : .....</b>	<b>79</b>
<b>Annexe : .....</b>	<b>86</b>
<b>Annexe 1 : les différents systèmes de classification des industries culturelles et créatives : .....</b>	<b>86</b>
<b>Annexe 2 : Résultats des avantages du microcrédit dans l'ICC : .....</b>	<b>87</b>
<b>Annexe 3 : Tableau des plateformes actives dans l'ICC : .....</b>	<b>87</b>
<b>Annexe 4 : Tableaux récapitulatifs du financement par Tax Shelter : .....</b>	<b>90</b>
<b>Annexe 5 : interview 1 théâtre Jardin Passion .....</b>	<b>91</b>
<b>Annexe 6 : interview 2 théâtre des Zygomars .....</b>	<b>93</b>
<b>Annexe 7 : interview 3 théâtre Des 4 mains.....</b>	<b>95</b>
<b>Annexe 8 : interview 4 théâtre du Trocadéro.....</b>	<b>97</b>
<b>Annexe 9 : interview 5 La Halte .....</b>	<b>99</b>
<b>Annexe 10 : interview 6 théâtre Jean Vilar .....</b>	<b>100</b>
<b>Annexe 11 : interview 7 théâtre de la Cave.....</b>	<b>103</b>
<b>Annexe 12 : interview 8 théâtre Des rues .....</b>	<b>106</b>
<b>Annexe 13 : interview 9 théâtre Talia .....</b>	<b>109</b>
<b>Annexe 14 : interview 10 théâtre Du copion.....</b>	<b>111</b>
<b>Annexe 15 : interview 11 théâtre Poche .....</b>	<b>113</b>
<b>Annexe 16 : interview 12 théâtre de La toison d'or.....</b>	<b>118</b>
<b>Annexe 17 : interview 13 Les baladins du miroir.....</b>	<b>123</b>
<b>Annexe 18 : interview 14 La monnaie .....</b>	<b>126</b>
<b>Annexe 19 : interview 14 EWT theater Deurne .....</b>	<b>127</b>
<b>Annexe 20 : interview 15 froe froeTheater .....</b>	<b>128</b>
<b>Annexe 21 : interview 16 Not a company .....</b>	<b>129</b>

<b>Annexe 22 : interview 17 Drag on slide.....</b>	<b>131</b>
<b>Annexe 23 : interview 18 Fishing Cactus et Walga.....</b>	<b>132</b>
<b>Annexe 24 : interview 19 Cybernetic Walrus .....</b>	<b>139</b>
<b>Annexe 25 : interview 20 La Trap Production.....</b>	<b>144</b>
<b>Annexe 26 : interview 21 Halo la lune.....</b>	<b>146</b>
<b>Annexe 27 : interview 22 Anga .....</b>	<b>147</b>
<b>Annexe 28 : interview 23 Eklektik production.....</b>	<b>151</b>
<b>Annexe 29 : interview 24 Mad Cat Studio .....</b>	<b>154</b>
<b>Annexe 30 : interview 25 Ambiance .....</b>	<b>160</b>
<b>Annexe 31 : interview 26 Nwaves.....</b>	<b>169</b>
<b>Annexe 32 : interview 27 Anacod. ....</b>	<b>175</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>179</b>