



NATIONAL ARTS CENTRE
CENTRE NATIONAL DES ARTS

**TABLE RONDE SUR LA PHILANTHROPIE
DANS LES ARTS DE LA SCÈNE**

**18 septembre 2002
Centre national des Arts
Ottawa (Ontario)**

**Organisée par la Fondation du
Centre national des Arts**

Animée par le



**Public Policy Forum
Forum des politiques
publiques**



NATIONAL ARTS CENTRE
CENTRE NATIONAL DES ARTS

Aux lecteurs :

Le présent rapport offre un survol de la *Table ronde sur la philanthropie dans les arts de la scène* qui a été tenue au Centre national des Arts, à Ottawa, le 18 septembre 2002.

Cette table ronde était la deuxième d'une série organisée en vue de trouver des moyens d'encourager le mécénat dans les arts de la scène. Le Centre national des Arts et sa Fondation ont lancé cette initiative dans le cadre de leur engagement à travailler avec les artistes canadiens et à les soutenir partout au pays.

La première table ronde a eu lieu le 20 septembre 2001, également au Centre national des Arts à Ottawa, sous le thème suivant : « enrichir la vie des Canadiens et favoriser le succès de leurs futurs chefs de file en investissant dans la jeunesse et l'éducation dans le domaine des arts de la scène ». Le conférencier principal était **James D. Wolfensohn, président de la Banque mondiale et ex-président du Centre Kennedy**. Les participants ont eu à débattre des questions suivantes :

- Les secteurs public et privé doivent-ils changer radicalement de cap en matière d'investissement dans les arts?
- Existe-t-il d'excellents modèles de partenariat que les secteurs public et privé et les organismes artistiques pourraient étudier et mettre sur pied ensemble?
- Quel est le moyen le plus efficace d'atteindre les jeunes partout au pays?

Le rapport de la table ronde de 2001 se trouve sur le site Web du Centre national des Arts au www.nac-cna.ca.

La seconde table ronde, organisée en 2002, avait pour objet d'*examiner ce qui motive les particuliers à apporter un soutien philanthropique aux arts de la scène* et de chercher des moyens de favoriser un meilleur appui aux arts. Le conférencier principal était **Alberto Vilar, fondateur et président d'Amerindo Investments**, l'un des bienfaiteurs des arts les plus en vue dans le monde. Les participants ont eu à exprimer leurs vues sur les aspects suivants du mécénat :

- leurs motivations personnelles et ce qui les incite à soutenir financièrement les arts;
- ce que les donateurs doivent savoir des organismes artistiques avant de pouvoir y investir en toute confiance;
- les défis et les avantages particuliers que présente le soutien des arts;
- et à donner des conseils aux organismes artistiques canadiens pour les aider à développer leur capacité d'attirer et de retenir des dons importants et des donateurs fidèles.

Le présent rapport résume l'essentiel des débats tenus à la *Table ronde sur la philanthropie dans les arts de la scène*, et offre en conclusion une série de recommandations visant à promouvoir le soutien philanthropique des organismes artistiques.

Le Centre national des Arts et sa Fondation remercient de son appui le **Forum des politiques publiques**, qui a animé les tables rondes et établi les deux rapports.

Peter A. Herndorf
Président et chef de la direction
Centre national des Arts

Darrell L. Gregersen
Chef de la direction
Fondation du Centre national des Arts



NATIONAL ARTS CENTRE
CENTRE NATIONAL DES ARTS

Rapport de la Table ronde sur la philanthropie dans les arts de la scène organisée par le Centre national des Arts

1. Introduction

2. La Table ronde : Principales conclusions

1. Promouvoir la valeur des arts
2. Investir dans le professionnalisme, la reconnaissance et le service après don
3. Créer un contexte plus favorable aux dons
 - A. Rôle des pouvoirs publics
 - B. Gestion des organismes artistiques

3. Recommandations

4. Annexes

- Liste des participants et des invités d'honneur
- Programme de la Table ronde
- Résumé des commentaires formulés par le conférencier principal, Alberto Vilar, fondateur et président d'Amerindo Investments
- Résumé des remarques préliminaires formulées par Peter Herrndorf, président et chef de la direction du Centre national des Arts

TABLE RONDE SUR LA PHILANTHROPIE DANS LES ARTS DE LA SCÈNE

Centre national des Arts, Ottawa, 18 septembre 2002

Introduction

Peter Herrndorf, président et chef de la direction du Centre national des Arts, a souhaité la bienvenue aux participants à la Table ronde sur la philanthropie dans les arts de la scène.

M. Herrndorf a rappelé que le CNA a pour mission de collaborer avec les artistes et les organismes artistiques de tout le Canada et de les soutenir. Dans cette optique, la table ronde avait pour but de produire des recommandations en vue d'aider les organismes artistiques canadiens, partout au pays, à être plus efficaces dans la collecte recueillir de fonds.

Alberto Vilar, fondateur et président d'Amerindo Investments, et l'un des bienfaiteurs des arts les plus en vue dans le monde, a ouvert la séance. Il a exposé en gros les raisons qui l'incitent à appuyer les arts et les motifs pour lesquels il choisit de soutenir telle ou telle activité, et il a formulé des suggestions pour aider les organismes artistiques à s'attirer des dons. Un résumé de ses propos se trouve en annexe.

David Zussman, président du Forum des politiques publiques, a animé le débat qui a suivi la présentation de M. Vilar. Pour orienter la discussion, il a invité les participants à se pencher sur les questions suivantes :

- Qu'est-ce qui vous incite à soutenir les arts?
- Quelles démarches entreprennent les philanthropes pour en venir à décider de faire un don?
- Que devez-vous savoir d'un organisme artistique avant de décider si vous allez ou non lui faire un don?
- Comment pouvons-nous encourager d'autres leaders à soutenir les arts?
- Comment les organismes artistiques peuvent-ils développer leur capacité d'attirer de nouveaux donateurs et de retenir ceux qui les appuient déjà?

Pour mieux rendre compte du contenu des débats, nous les avons résumés par thèmes :

1. Promouvoir la valeur des arts
2. Investir dans le professionnalisme, la reconnaissance et le service après don
3. Créer un contexte plus favorable aux dons
 - A. Rôle des pouvoirs publics
 - B. Gestion des organismes artistiques

1. Promouvoir la valeur des arts

Tous les participants étaient convaincus qu'un secteur artistique solide et florissant constitue un élément essentiel d'une collectivité saine. Ils ont déploré le fait qu'il puisse être beaucoup plus difficile de recueillir des fonds pour les arts que pour des causes comme la santé et l'éducation, en raison d'un préjugé tenace qui veut que les arts soient « futiles ». On a fait valoir que les responsables du financement des arts ne devraient pas être obligés d'en faire l'apologie. Comme l'a souligné un intervenant : « Il faut rappeler aux gens que les arts sont vraiment importants... qu'ils sont un élément essentiel de notre humanité même... qu'ils existent depuis l'époque où nos lointains ancêtres dessinaient sur les murs des cavernes, dansaient au son des tambours et se racontaient des histoires ».

D'autres ont mentionné la valeur économique des arts : « Les entreprises ont besoin de personnes créatives. Où les trouveront-elles? Elles doivent les rechercher parmi ceux et celles qui ont appris par les arts, qui comprennent la musique, qui savent ce qu'est une vision artistique et ont l'esprit créateur. C'est le message que j'ai livré aux gens d'affaires auxquels je me suis adressé pour financer un projet d'apprentissage par les arts. Où trouverons-nous [les gens dont nous aurons besoin] si nous n'encourageons pas nos jeunes à devenir créatifs et à comprendre la créativité? »

« Même si mon don était personnel », a dit un intervenant, « je l'ai fait parce que j'ai la conviction que des entreprises comme la mienne retirent d'énormes avantages à vivre et à travailler dans un milieu où existe une solide culture artistique... cela nous aide à recruter et à retenir de bons collaborateurs. » Un autre a renchéri : « Les entreprises devraient investir dans les arts — c'est intelligent et sensé, et c'est ce qu'il faut faire pour bâtir une collectivité saine ».

On a aussi fait remarquer que les arts peuvent apporter beaucoup à l'économie d'une ville ou d'une région. « On trouve maints exemples de villes, partout dans le monde, qui ont été relancées sous l'impulsion d'un seul organisme artistique plein de vitalité, capable d'unir une large partie de la population en une force de soutien résolue. Les organismes artistiques devront cesser de se considérer comme des entités de seconde zone et prendre la place qui leur revient. »

Un participant a évoqué les difficultés particulières que présente la collecte de fonds au Québec : « Le Québec est un peu comme l'Europe, [où] le financement des arts est la responsabilité de l'État. » Il a donné l'exemple du financement des universités : quatre-vingts p. 100 des 400 millions de dollars amassés par l'Université McGill au cours de sa campagne de financement, il y a trois ans, émanaient de particuliers, alors que 90 p. 100 des 200 millions recueillis par l'Université de Montréal provenaient d'entreprises et 10 p. 100 seulement de particuliers. « Dans le monde anglo-saxon », a-t-il affirmé, « les dons à la collectivité sont perçus comme une

responsabilité personnelle. Au [Québec], il nous faut d'abord soulever les passions pour "donner la piquête" aux gens... »

Pour certains, les organismes artistiques ont une occasion unique de faire mousser leur valeur pour la société : « Compte tenu des événements survenus dans le monde au cours de la dernière année, les organismes artistiques peuvent sans doute tirer parti du besoin de chacun d'un lieu de réflexion, d'évasion... d'inspiration... de divertissement... de réconfort... et [ils] peuvent traduire [ces besoins] en une politique et en un plan de communication bien définis, axés sur les donateurs. »

Plusieurs participants ont évoqué les motivations personnelles de leur activité philanthropique : « Les arts nous font rire et pleurer, réfléchir et méditer sur la condition humaine. ...Au fond, je suis un hédoniste et j'aime les sensations physiques; alors je me dis souvent que j'appuie les arts pour le frisson — regarder danser Karen Kain, écouter Ben Heppner, ou voir s'opérer l'incroyable magie du Cirque du Soleil. Une activité qui peut vous toucher si concrètement, si profondément, au point de devenir une véritable expérience viscérale, que demander de plus? Pourquoi ne l'appuierais-je pas? »

Un autre participant a avancé que la créativité artistique nous inspire tous. « J'appuie fermement les organismes artistiques parce que je suis inspiré par ceux et celles qui y travaillent, qui ont une vision, qui ont d'autres modes de pensée que les miens. Ma joie est de pouvoir aider les autres à réaliser leurs rêves, et je pense que j'ai à la fois la responsabilité et privilège de combler les aspirations d'autrui : c'est là que mes dons prennent leur source. »

2. *Investir dans le professionnalisme, la reconnaissance et le service après don*

La seconde idée maîtresse qui a été soulevée portait sur les moyens d'éveiller les organismes artistiques au professionnalisme, à la reconnaissance et au service après don requis pour encourager la philanthropie.

La majorité des philanthropes présents appuyaient de nombreuses causes, notamment dans les domaines de la santé et de l'éducation, en plus de soutenir les arts. Presque tous s'accordaient à dire que les organismes artistiques ne s'attachent pas assez à recruter et à retenir des donateurs, surtout en regard des activités des collecteurs de fonds des secteurs de la santé et de l'éducation.

La compétition est féroce pour le peu de fonds provenant de la philanthropie, et les organismes artistiques doivent investir davantage pour s'élever à la hauteur des causes concurrentes dans ce contexte. « Je suis membre du conseil d'administration d'un hôpital », a expliqué un autre participant, « et j'ai été associé à un certain nombre de campagnes de

financement d'universités. Beaucoup de ces établissements ont des équipes d'agents sur le terrain qui sillonnent la planète. Leurs départements de développement ont plus d'employés qu'il n'y a de personnes aujourd'hui dans cette salle, et la plupart d'entre eux sont constamment en quête de dons planifiés. Les groupes artistiques ne semblent pas comprendre qu'il leur faut absolument investir dans la collecte de fonds. »

Il est clairement ressorti des discussions que les organismes artistiques doivent investir dans le recrutement et le développement des ressources humaines requises dans le champ de la gestion afin de générer des revenus s'ils veulent maintenir des programmes de qualité.

« Un département du développement de calibre professionnel est une absolue nécessité au sein des organismes sans but lucratif », a soutenu un participant. Un autre a fait valoir que le développement « est le seul moyen d'attirer, de retenir et de satisfaire les donateurs. »

Plus d'un participant a souligné que beaucoup d'organismes artistiques paraissent négliger le rôle du développement : « Il est extrêmement frustrant que les personnes qui s'occupent du développement travaillent au sein de l'organisme pendant six mois, touchent 20 000 \$ par année et disparaissent ensuite... » Un intervenant était en faveur d'une meilleure rémunération du personnel chargé du développement : « Si l'on veut attirer, recruter et garder le personnel requis pour entretenir des liens suivis avec les donateurs et les commanditaires et pour lancer les programmes de dons planifiés à long terme qui permettront de s'assurer une part des billions de dollars constituant la richesse qui sera transmise à la génération montante, il faut offrir à ces professionnels une juste rémunération et de réelles possibilités de perfectionnement. »

D'autres ont fait écho à ces propos : « L'un des plus gros obstacles à surmonter pour attirer des dons importants et retenir des commanditaires est, selon moi, le fort roulement du personnel et le manque de gestionnaires du revenu vraiment compétents. J'ai vécu bien des expériences consternantes en dix-neuf ans de collaboration avec des orchestres. On n'avait souvent rien consigné de ce qui s'était produit l'année précédente et l'on ne savait pas du tout comment répondre aux besoins et aux préoccupations du commanditaire. »

L'importance de l'établissement de relations suivies a été résumée comme suit : « Une personne qui œuvre au financement d'un organisme avec lequel je collabore m'a dit que « le développement est un sport de contact ». Rester en contact avec vos donateurs, vous en souvenir et les intéresser à vos activités, voilà la clé du succès de tout effort de développement. »

Pour être efficace dans la collecte de fonds, il faut faire l'effort de connaître et de comprendre les motivations particulières de chaque donateur. Un donateur, qui fait tous ses dons à titre personnel s'est dit choqué du nombre d'invitations adressées à son entreprise et offrant de

mettre le nom de celle-ci en valeur. D'autres, qui avaient fait des dons au nom d'une société, ont été froissés par le peu d'empressement de certains organismes artistiques à reconnaître le soutien de cette entreprise dans leur publicité et leur programme. Un intervenant a raconté qu'un fabricant d'automobiles, commanditaire principal d'une grande exposition, avait déclenché une levée de boucliers quand il avait voulu exposer un véhicule dans le foyer d'un musée.

Beaucoup d'intervenants ont rappelé la valeur d'un simple « merci » et souligné qu'on ne remercie jamais assez. « L'idée de faire monter un commanditaire ou un donateur sur la scène est inconcevable pour la plupart des groupes artistiques. Les autres, au contraire, ne négligent aucun effort pour offrir ce genre de reconnaissance. Si bien que les groupes artistiques sont "largués". Et il est très frustrant pour un agent de financement de devoir composer avec cette réalité. »

Plusieurs participants étaient d'avis que les organismes artistiques devraient apprendre à s'occuper de leurs donateurs de la même façon que beaucoup d'organismes de services des secteurs public et privé veillent à la satisfaction de leur clientèle.

Un participant a souligné l'importance d'encourager les petits dons et suggéré de rappeler aux donateurs que la somme de plusieurs dons modestes peut constituer un montant substantiel. « Je crois que nous perdons une grande partie de la population parce que les gens se sentent intimidés. Quand ils entendent parler de dons d'un million dollars, ils se disent qu'ils ne peuvent pas en faire autant. Il nous faudrait un programme pour encourager ces gens à donner sur une base annuelle... et à devenir ainsi d'importants donateurs. Par exemple, si l'on fait le total des tables que certains achètent aux galas chaque année, au bout de dix ans, on n'est pas loin du demi-million en dons — mais personne ne reconnaît cela. »

Le soutien de la collectivité a été perçu comme un facteur important pour favoriser les dons d'entreprises. « Ce n'est pas seulement une affaire de gros dons. Si beaucoup de particuliers font de petits dons, les grandes entreprises prennent conscience que la cause mobilise une grande partie de la collectivité. Et c'est pour moi un excellent outil de marketing. »

D'autres interventions ont porté sur la nécessité de communications claires. « Une stratégie de communication est aussi de la plus haute importance... Il est essentiel de faire comprendre aux donateurs de tous les niveaux ce qu'est l'organisme... Il est de plus en plus important pour les organismes artistiques de se doter d'une stratégie de communication. »

On a exprimé des inquiétudes quant aux effets négatifs d'un changement de la culture d'entreprise sur le soutien à long terme. Un intervenant dont l'organisme apporte un appui substantiel à des orchestres symphoniques depuis des décennies a affirmé qu'« aujourd'hui,

dans la plupart des entreprises, les dons sont à la remorque du marketing, qui repose sur une vision à court terme ».

Un autre donateur a mentionné l'importance de tisser des liens à long terme : « L'un des avantages d'une relation vraiment solide avec un donateur, laquelle se construit avec le temps c'est qu'on peut lui faire part des aspects plus rébarbatifs de l'organisme artistique. Mon rôle comme donateur est parfois d'apporter les fonds les plus difficiles à trouver... ceux que ne veulent pas assumer les donateurs désireux d'être associés aux programmes les plus intéressants... »

En résumé, les participants se sont accordés à dire que les organismes artistiques doivent absolument investir dans un programme professionnel de développement afin de recruter des donateurs et de les conserver.

3. *Créer un contexte plus favorable aux dons*

A. Rôle des pouvoirs publics

Les participants étaient généralement d'avis que tous les secteurs de la société canadienne ont un rôle à jouer pour promouvoir les arts. Globalement, il est ressorti des discussions qu'« il appartient vraiment à tous les paliers de gouvernement et aux organismes publics d'œuvrer ensemble pour créer les conditions propices à un accroissement de l'appui financier du secteur privé ».

Nombreux étaient ceux qui soutenaient ce point de vue : « Il nous incombe collectivement de faire valoir que les arts sont si importants pour notre société que les trois paliers de gouvernement et le secteur privé doivent tous s'en occuper de préférence ensemble. »

Des participants ont donné comme exemple d'intervention réussie des pouvoirs publics dans les arts le programme triennal de dons de contrepartie du gouvernement de l'Ontario, lancé en 1997 et reconduit en 2000. Avant 1997, a rappelé un intervenant « on ne trouvait qu'une poignée d'organismes qui avaient des fonds de dotation. Aujourd'hui, plus de 200 organismes ontariens participent à ce programme, ce qui a considérablement accru la compréhension de la philanthropie au sein des organismes artistiques et des collectivités de la province et amené chacun à mieux saisir la nature et l'importance des fondations. »

Ce programme, allié au leadership et aux mesures d'incitation et de dons de contrepartie du gouvernement, est bénéfique à plus d'un titre. « Comme donateur, il est toujours très encourageant de savoir que son don sera doublé, et comme agent de financement, c'est un argument de taille à faire valoir à un éventuel donateur. » Il était clair pour les participants

que les pouvoirs publics devaient ouvrir la voie et qu'il appartenait au secteur privé de s'y engager par la suite.

Politique fiscale

Le traitement fiscal accordé aux dons d'actions est beaucoup plus favorable aux États-Unis qu'au Canada, et l'on a fait valoir qu'il conviendrait d'abolir l'impôt sur les gains en capital applicable aux dons de valeurs mobilières au Canada. Depuis que l'impôt applicable à de tels dons a été réduit de 50 p. 100 en 1997, le volume des dons a augmenté de façon spectaculaire. L'élimination complète de cet impôt stimulerait les dons encore davantage.

Un membre du Conseil pour le monde des affaires et des arts du Canada abondait dans ce sens : « La mesure la plus importante que le gouvernement puisse prendre pour aider nos organismes artistiques ainsi que tous les secteurs des activités de bienfaisance — notamment les soins de santé, l'éducation et les services sociaux — à obtenir plus d'argent, consiste à abolir l'impôt sur les gains en capital pour les dons de valeurs mobilières désignées. »

Pour ce qui est des titres échangeables, on a suggéré de recourir à un mécanisme employé lorsqu'une société est vendue. « Une société est mise sur pied avec un type d'actions qui sont ensuite converties en actions de la société acheteuse. Actuellement, ces actions ne bénéficient pas d'un traitement fiscal favorable. Là encore, l'assiette fiscale augmente dès que la transaction est achevée. Même si l'on fait don de ses actions, on n'obtient pas le traitement fiscal correspondant. Un petit détail technique... qui peut faire une grande différence. »

En résumé, les participants ont estimé que les pouvoirs publics avaient un rôle moteur à jouer dans le domaine de la philanthropie à l'égard des arts, et qu'ils devaient créer les conditions favorables aux dons personnels et appuyer l'idée que les arts jouent un rôle important dans une société saine.

B. Gestion des organismes artistiques

Plusieurs participants ont exprimé l'avis que les organismes artistiques doivent, pour étayer leurs efforts de financement, resserrer leurs pratiques de gestion. « L'organisme doit avoir une vision claire de ce qu'il est et de ce qu'il fait et traduire cette vision en un plan stratégique bien expliqué. Cela n'a peut-être pas été le point fort des organismes artistiques, mais une orientation stratégique bien présentée aux donateurs ouvre la porte à une foule d'initiatives stratégiques permettant de recueillir des dons de charité. Le donateur a ainsi la garantie que l'organisme sait où il va et connaît bien ses forces et ses faiblesses. »

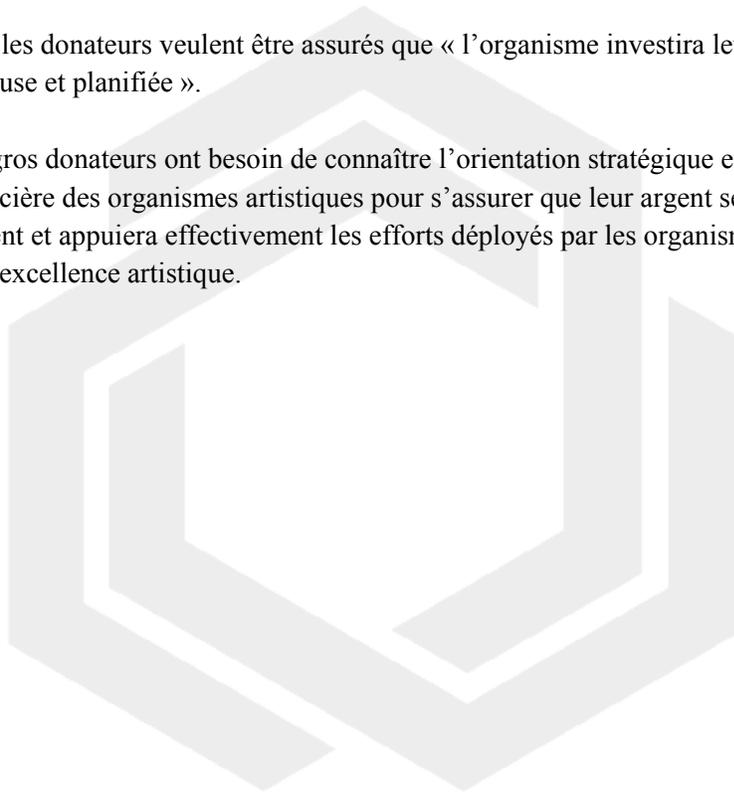
Un participant a succinctement exposé l'importance d'une solide structure de gestion : « Que devons-nous savoir comme donateurs? D'un point de vue très pragmatique, nous devons

avoir raisonnablement confiance en l'efficacité de nos investissements. Nous voulons évidemment l'assurance qu'une équipe de gestion compétente est en place, que les membres du conseil d'administration sont dévoués à l'organisme et qu'ils comprennent leur rôle, leurs fonctions et leurs responsabilités administratives. Collectivement, l'organisme doit avoir des objectifs et des plans stratégiques convenus. Et il est à souhaiter que le directeur artistique, le président du conseil d'administration et le directeur général travaillent de concert et non, ainsi que cela se produit trop souvent, chacun de son côté.

Nous sommes particulièrement préoccupés de la santé financière de l'organisme, de son enracinement dans la collectivité, de sa capacité de soutenir des programmes de qualité, et par-dessus tout, bien entendu, de l'excellence de sa production artistique ou de ses services. »

Qui plus est, les donateurs veulent être assurés que « l'organisme investira leurs dons de façon judicieuse et planifiée ».

En bref, les gros donateurs ont besoin de connaître l'orientation stratégique et les pratiques de gestion financière des organismes artistiques pour s'assurer que leur argent sera utilisé judicieusement et appuiera effectivement les efforts déployés par les organismes en vue d'atteindre l'excellence artistique.



Recommandations

- 1. Élaborer une formule globale qui aidera les organismes artistiques et leurs agents de financement à « défendre la cause des arts ». Cette formule devra embrasser les avantages sociaux et économiques des arts.**
- 2. Les organismes artistiques devraient investir dans la création d'un département du développement de calibre professionnel.**
- 3. Les organismes artistiques doivent apprendre à exprimer leur gratitude à leurs donateurs et être prêts à le faire publiquement.**
- 4. Le programme de dons de contrepartie du gouvernement de l'Ontario est un puissant levier de financement et un modèle pour les autres provinces et paliers de gouvernement.**
- 5. Le gouvernement fédéral devrait abolir l'impôt sur les gains en capital applicable aux dons de valeurs mobilières désignées et offrir un traitement fiscal plus favorable pour les dons de titres échangeables.**
- 6. Les organismes artistiques doivent faire la preuve qu'ils ont adopté de saines pratiques de gestion, y compris une solide gestion financière.**
- 7. Les organismes artistiques doivent établir clairement et de façon convaincante la vision, les stratégies et les objectifs qui les guident dans leur quête de l'excellence artistique.**



NATIONAL ARTS CENTRE
CENTRE NATIONAL DES ARTS

TABLE RONDE SUR LA PHILANTHROPIE DANS LES ARTS DE LA SCÈNE

Centre national des Arts, Le Salon, 18 septembre 2002

Conférencier principal : Alberto Vilar, président et fondateur, Amerindo Investment Advisors

Hôte : Peter A. Herrndorf, président et chef de la direction, Centre national des Arts

Président de la table ronde : David Zussman, président, Forum des politiques publiques

Président en 2001 : L'honorable Mitchell Sharp, C.P., C.C

Invité spécial : Pinchas Zukerman, directeur musical, Orchestre du Centre national des Arts

Organisatrice de l'événement : Darrell Gregersen, chef de la direction, Fondation du Centre national des Arts

Participants

Gail Asper, Winnipeg
Jenny Belzberg, Calgary
Grant Burton, Toronto
David Campbell, Toronto
Mona Campbell, Toronto
James Fleck, Toronto
David Fountain, Halifax
Margaret Fountain, Halifax
John Hobday, Montréal
Rosamond Ivey, Toronto
Don Johnson, Toronto
Louis Lagassé, Sherbrooke
L'Hon. John Manley
Andrew McDermott, Ottawa
Kelly E.D. Meighen, Toronto
James Pitblado, Toronto
Sandra Pitblado, Toronto
Michael Potter, Ottawa
E. Noel Spinelli, Montréal

Principaux invités

M^{me} Aline Chrétien, présidente d'honneur, Gala 2002

Alex Himelfarb, greffier du Conseil privé et secrétaire du Cabinet

Ron Bilodeau, secrétaire adjoint du Cabinet et sous-ministre adjoint au vice-premier ministre

Judith LaRocque, sous-ministre, Patrimoine Canada

Auditoire

Membres de la collectivité, représentants des organismes artistiques et des médias



NATIONAL ARTS CENTRE
CENTRE NATIONAL DES ARTS

TABLE RONDE SUR LA PHILANTHROPIE DANS LES ARTS DE LA SCÈNE
Centre national des Arts, Le Salon, 18 septembre 2002

Conférencier principal : Alberto Vilar, président et fondateur, Amerindo Investment Advisors

Hôte : Peter A. Herrndorf, président et chef de la direction, Centre national des Arts

Président de la table ronde : David Zussman, président, Forum des politiques publiques

Président en 2001 : L'honorable Mitchell Sharp, C.P., C.C

Invité spécial : Pinchas Zukerman, directeur musical, Orchestre du Centre national des Arts

Organisatrice de l'événement : Darrell Gregersen, chef de la direction, Fondation du Centre national des Arts

PROGRAMME

- 7 h 30 Petit déjeuner
- 8 h Mot de bienvenue
Peter A. Herrndorf, président et chef de la direction, Centre national des Arts
- 8 h 05 Remarques préliminaires du président de la Table ronde 2001
L'Honorable Mitchell Sharp, C.P., C.C.
- 8 h 10 Discours d'ouverture
Alberto Vilar, président et fondateur, Amerindo Investment Advisors
- 8 h 35 Mot du président
David Zussman, président, Forum des politiques publiques
- M. Zussman invite les participants au dialogue, en commençant par les commanditaires principaux du Gala de financement de la soirée
- 8 h 37 *Andrew McDermott, directeur, Relations avec les gouvernements, TELUS*
- 8 h 40 - 10 h Débats
Le président, David Zussman, président du Forum des politiques publiques, invite les participants à échanger sur les points suivants :
- les dons faits aux arts comme facteur réel de changement au Canada;
 - les démarches entreprises par les philanthropes pour en venir à décider de faire des dons importants;
 - les défis et les avantages particuliers du soutien des arts;
 - la façon d'encourager d'autres chefs de file à soutenir les arts;
 - les recommandations aux organismes artistiques du Canada.
- 10 h Mot de clôture
Peter A. Herrndorf, président et chef de la direction, Centre national des Arts

**L'IMPORTANCE ET LE POUVOIR DE LA
PHILANTHROPIE PRIVÉE DANS LES ARTS
CLASSIQUES DE LA SCÈNE**

**18 SEPTEMBRE 2002
CENTRE NATIONAL DES ARTS
OTTAWA (CANADA)**

Discours du conférencier principal

Alberto Vilar

Fondateur et président

Amerindo Investments

Je parlerai aujourd'hui de *l'importance et du pouvoir de la philanthropie privée dans les arts classiques de la scène*, et mes propos s'articuleront autour de trois thèmes étroitement liés entre eux :

- I. La vision qu'un philanthrope doit avoir des arts et du rôle que son action philanthropique peut jouer dans la réalisation de cette vision.
- II. Les raisons de donner, quelle que soit l'ampleur du don. Plus précisément, quelles sont les motivations personnelles qui m'amènent à donner aux arts et à croire que je peux influencer positivement sur les arts et sur l'action charitable en général.
- III. Les leçons tirées de mon soutien aux arts qui pourraient être utiles à d'autres organismes artistiques, notamment à des organismes canadiens.

1. UNE VISION DES ARTS ET UN RÔLE À JOUER

La philanthropie et la cause qu'elle représente occupent presque tout mon temps libre. Mes brefs commentaires d'aujourd'hui, qui touchent un large éventail de sujets liés à la philanthropie, sont de nature personnelle, comme on peut s'y attendre, en raison de l'essence même de la philanthropie privée. Donner de l'argent est en soi un défi de taille, qui exige énormément d'attention, de temps, d'efforts et de fonds à répartir judicieusement. Je me refuse à orienter mes efforts philanthropiques vers des secteurs qui, selon moi, relèvent de la responsabilité morale et financière des pouvoirs publics financés par nos impôts, comme l'aide aux pauvres et aux chômeurs, parmi tant d'autres.

Mon action philanthropique est répartie entre trois secteurs : les arts classiques de la scène, sur lesquels je concentre le gros de mes efforts, les soins de santé et l'éducation. La plus grande part de mon soutien à l'éducation est axée sur les arts.

J'ai toujours pensé que les arts classiques de la scène constituent une part très importante de notre héritage culturel, qui mérite d'être préservée. La musique a été la plus grande source de

joie de mon existence. Je considère comme une grande tragédie que tant de nos contemporains soient privés, leur vie durant, de toute exposition aux arts classiques de la scène. Le premier coupable de cette situation est, à mon avis, un système d'éducation qui valorise des choses comme les cours de conduite automobile et les sports au détriment de la formation musicale, sous prétexte que celle-ci coûte plus cher. À mes yeux, la musique est un domaine essentiel de l'éducation que nous devons appuyer sans réserve. (Je regrette de n'avoir pu être présent l'an dernier pour exprimer mes vues sur le thème *INVESTIR DANS LA JEUNESSE ET L'ÉDUCATION DANS LE DOMAINE DES ARTS DE LA SCÈNE*, alors que mon ami Jim Wolfensohn était le conférencier principal.)

Mon soutien aux arts s'étend en gros à quatre secteurs : les nouvelles productions et coproductions d'opéras et d'œuvres chorales et symphoniques; les nouvelles technologies appliquées aux arts (en particulier la mise au point d'un système de sous-titrages des opéras utilisant les dossiers des fauteuils); les programmes éducatifs; et la réfection des infrastructures.

J'apporte un soutien philanthropique important à une quinzaine d'organismes œuvrant dans le domaine des arts classiques de la scène aux États-Unis, en Europe et en Russie, dont huit s'occupent de formation et de perfectionnement, ainsi qu'à plusieurs collèges et universités qui s'engagent à favoriser l'éducation, la formation et le perfectionnement dans le domaine des arts.

Pourquoi soutenir ces secteurs en particulier, spécialement l'opéra, qu'une certaine presse dépeint comme le dernier refuge coûteux et désuet des gens riches et désœuvrés? C'est que pour moi, l'opéra est d'abord affaire de musique fabuleuse, de voix parmi les mieux formées au monde, et d'enrichissement culturel de nos vies. Ses besoins, qui sont considérables et incessants, portent sur la formation de nouveaux chanteurs, l'acquisition de nouveaux auditoire, et les nouvelles productions.

Pourquoi orienter l'essentiel de mes dons vers les plus prestigieuses compagnies d'opéra de préférence aux moins connues? Parce que les plus grands opéras, les plus célèbres, sont ceux

qui fixent la norme dont s'inspirent tous les autres, et parce qu'ils ont largement démontré leur capacité de survivre contre vents et marées.

2. **LA SECONDE QUESTION QUE JE VEUX ABORDER EST LA SUIVANTE :
POURQUOI DONNER? ET POURQUOI FAIRE DES DONNS IMPORTANTS?**

J'énoncerai quatre raisons de donner :

1. Pour partager sa richesse et sa chance avec autrui et avec la société en général.
2. Parce qu'il est possible de soutenir des activités philanthropiques précises qui présentent un intérêt particulier pour le donateur, surtout si son don peut influencer considérablement sur l'orientation de l'activité en question. J'évoquerai tout à l'heure quelques exemples de projets et de dons de ma part qui pourraient fort bien avoir une incidence sur les arts. Je pourrais encore parler d'un centre d'informatique dont j'appuie la construction au collège où j'ai obtenu mon premier diplôme, parce que je veux que les étudiants qui le fréquentent bénéficient des mêmes possibilités que celles dont j'ai moi-même profité dans le domaine de la technologie. Je finance aussi quatre hôpitaux de recherche de calibre national aux États-Unis, parce que j'ai la conviction que les recherches qui y sont menées, axées sur des affections et des traitements cliniques bien précis, conduiront à de nouvelles percées dans le traitement des maladies qui soulageront un grand nombre de souffrances.
3. Parce que le don peut servir de pierre angulaire pour bâtir le type d'héritage et d'exemple que vous souhaitez léguer.
4. Pour deux autres raisons fondamentales, d'ordre professionnel cette fois. La première est de financer tel « projet » à l'étude. La seconde, non moins importante, est de donner l'exemple aux autres. L'idée que les très gros donateurs préfèrent garder l'anonymat est un mythe. C'est pourquoi je suis d'avis qu'il faudrait largement publiciser les dons exceptionnels afin d'en maximiser l'incidence. Malheureusement, il existe un préjugé tenace, qui vient de l'Europe, selon lequel le fait de nommer un don ne servirait qu'à flatter la vanité du donateur.

Je suis en total désaccord avec ce point de vue; je maintiens pour ma part que mettre un nom sur un don contribue au contraire à son rayonnement. Ne nous méprenons pas, cependant : un don nominal exceptionnel, même s'il a pour but de susciter l'émulation, court toujours le risque de s'attirer l'hostilité plus ou moins grande d'une partie du public.

Tout en reconnaissant que la marge peut être mince entre la fierté de la paternité d'une œuvre et la prétention, permettez-moi de mentionner quatre projets artistiques dont j'ai été l'instigateur, et qui me donnent lieu de croire que j'ai exercé une influence mesurable sur les arts.

1. Le Vilar Center for the Arts – Vail / Beaver Creek. Cette splendide localité de classe mondiale, habitée à l'année, n'avait pas de centre des arts de la scène. C'est maintenant chose faite : on y donne 75 représentations par année, et jusqu'à 20 p. 100 de la programmation est consacrée à la musique classique, et de 15 à 20 p. 100 aux spectacles pour enfants.
2. Les Vilar Opera Translation Titles. Il s'agit d'un dispositif de sous-titrage individuel utilisant les dossiers des fauteuils, qui a été installé à l'origine au Metropolitan Opera de New York, existe maintenant à Vienne et doit être inauguré vendredi prochain à Londres ainsi que le 16 octobre à Barcelone. Ce système offre des sous-titres en sept langues. Il s'agit probablement de la plus importante réalisation propre à élargir les auditoires de toute l'histoire de l'opéra.
3. Le Vilar Institute of Arts Management du Centre Kennedy. Ce programme de formation s'adresse aux futurs gestionnaires des « Carnegie Halls » du monde des arts.
4. Les programmes pour jeunes artistes. Inspirés du très fructueux programme pour jeunes artistes du Metropolitan Opera, quatre nouveaux programmes ont été lancés à Londres, à Saint-Pétersbourg, en Russie et aux Etats-Unis. Ils offrent aux jeunes chanteurs prometteurs deux ans de formation dans les plus prestigieux opéras, où ils seront initiés à tous les aspects de la scène.

3. QUELLES LEÇONS LES AUTRES PEUVENT-ILS TIRER DE MA PROPRE EXPÉRIENCE, OU QUELS CONSEILS PUIS-JE OFFRIR À DES ÉTABLISSEMENTS COMME LE CENTRE NATIONAL DES ARTS DU CANADA?

Dans le présent contexte, je crois qu'un certain nombre de changements majeurs sont à prévoir et qu'ils pourraient favoriser la croissance de l'appui philanthropique aux arts, du moins aux États-Unis et en Europe, où je possède une expérience certaine. J'entrevois deux développements probables susceptibles d'accroître la philanthropie et d'augmenter du même coup le soutien aux arts aux États-Unis et aussi, espérons-le, au Canada dans les dix à vingt prochaines années. Je suis de ceux qui pensent que la génération âgée d'aujourd'hui transmettra à ses descendants immédiats un certain pourcentage de la richesse qu'elle a accumulée, et qu'une part de ce legs sera vraisemblablement investie dans de nouvelles fondations philanthropiques. Le régime fiscal des États-Unis favorise ce transfert historique et générationnel de richesses. Les pertes subies récemment sur le marché boursier américain ne sont assurément pas sans précédent; de telles pertes sont en outre partiellement cycliques par nature, puisqu'elles sont liées à la santé de l'économie. Mais surtout, elles n'empêchent en rien la création, par d'autres, de nouvelles richesses dans de nouvelles industries dans les années à venir. Il faut aussi mentionner qu'une grande partie des pertes essuyées par la bourse américaine ont été compensées par une hausse de la valeur nette réelle des ménages.

Le second facteur à prendre en compte est la nouvelle richesse qui sera créée, d'ici la fin de la présente décennie et durant la suivante, par la vaste restructuration de l'économie mondiale générée par ce que j'appellerais la troisième vague technologique en quarante ans, à savoir la « vague Internet », dans la foulée du commerce électronique, de l'intégration de tous les logiciels facilitée par l'apparition de nouveaux services sur le Web, et de l'adoption généralisée de la technologie à large bande par les entreprises et les consommateurs. Dans le passé, des percées technologiques comme le chemin de fer, l'automobile et l'avion ont été à l'origine de fortes vagues de développement de nouvelles richesses. Les trente-cinq années où j'ai fait œuvre de pionnier en investissement dans les technologies électroniques et médicales m'ont donné une vision des choses qui me permet de croire que l'édification de la nouvelle économie numérique en réseau, dans les dix prochaines années et au-delà, pourrait générer

plusieurs billions de dollars de nouvelles richesses dans le monde. Je pense qu'il serait judicieux, de la part des organismes artistiques, de commencer à réfléchir au moyen de s'approprier une juste part de ces richesses et de tirer des plans dans ce sens.

C'est ici que se pose une question de pure forme : devrait-on privatiser les arts par la philanthropie? Je trouve étrange, pour ne pas dire exaspérant, que l'on ait pu m'accuser de chercher à importer en Europe, au Royaume-Uni et en Russie le « modèle » philanthropique américain, alors même que le système de financement des arts en place aux États-Unis est à mes yeux une aberration. Un bon soutien aux arts doit passer, selon moi, par un effort de financement concerté des secteurs public et privé, ce qui n'est pas le cas aux États-Unis, où le soutien aux arts repose presque uniquement sur des fonds privés. C'est à croire que les premiers puritains venus d'Europe pour coloniser l'Amérique, qui ne disposaient pas encore, il est vrai, de revenus d'État où puiser, ont fait en sorte que cette situation perdure — pour que jamais les fonds publics ne puissent servir à appuyer ce qui était perçu comme l'œuvre du Malin.

Quels que soient les maux et les effets négatifs des cycles du capitalisme, de grandes fortunes se sont créées en bourse, au fil des ans, et ont été canalisées vers la philanthropie. Mentionnons, notamment, celles de Bill Gates, de Gordon Moore d'Intel, de Ted Turner et de George Soros.

QUELS SONT LES PRINCIPAUX PROBLÈMES AUXQUELS SE HEURTE LA PHILANTHROPIE PRIVÉE DE NOS JOURS?

J'en vois quatre :

1. La presse (j'y reviendrai dans un instant).
2. L'absence, en maints endroits, de traditions familiales / individuelles de philanthropie. (Ce phénomène, surtout typique du XX^e siècle en Europe, au Royaume-Uni et en Russie, est dû en bonne partie aux ravages des deux Guerres mondiales. L'une des conséquences non voulues [de la reconstruction] a été de donner un congé prolongé au soutien privé, les pouvoirs publics ayant effectivement fourni les fonds nécessaires pour combler des besoins alors criants.)

3. Les pouvoirs publics eux-mêmes. Deux écueils se font jour à ce chapitre :
- i. L'utilisation des avantages fiscaux.
 - ii. La méconnaissance de la philanthropie privée dans la population, et notamment du fait que celle-ci n'est pas en concurrence avec l'aide de l'État. Contrairement à ce que beaucoup d'Européens en sont venus à croire par commodité et par ignorance, rien dans le contrat social avec le gouvernement ne devrait empêcher la philanthropie privée et l'aide publique de fonctionner de concert.

4. L'Économie.

Il est à espérer que le creux de vague cyclique que nous subissons actuellement sera suivi d'un rétablissement général dès l'an prochain. Mais j'aimerais revenir à présent sur une question qui m'apparaît autrement délicate : celle de la PRESSE.

Mon expérience m'amène à conclure que le pire obstacle à la philanthropie est le mauvais journalisme. Attention : j'ai bien dit « mauvais » journalisme. La couverture médiatique réservée à la philanthropie est bien différente de la critique musicale, qui constitue, selon moi, un apport légitime aux arts et sert un but professionnel. Les critiques musicaux, cependant, ont fort probablement été formés pour exercer leur profession; mais tel n'est vraisemblablement pas le cas des journalistes appelés à couvrir la philanthropie dans les arts.

La question est : pourquoi les journalistes dénigrent-ils les dons privés, quand ils ne détournent pas carrément les yeux pour ne pas voir la philanthropie privée à l'œuvre dans les arts?

J'attribue l'hostilité de la presse en partie à un malentendu qui a des fondements culturels et historiques, liés à la nature même de la philanthropie privée. Les journalistes européens ont été culturellement conditionnés à croire que le soutien aux arts est la responsabilité expresse de l'État. Cette façon de voir est à l'origine de bien des accusations non fondées, notamment de l'allégation que le donateur privé se mêle de l'orientation artistique. Quand on y pense, une telle accusation est pour le moins insultante pour les bénéficiaires de ces dons. Cela revient à dire que les prestigieux opéras et les grandes salles de concert que j'appuie financièrement aux États-Unis, en Angleterre et en Europe sont disposés à sacrifier l'intégrité artistique de

leur compagnie respective pour de l'argent. Laisser entendre une chose pareille, n'est-ce pas pousser l'odieux un peu loin?

À mon grand regret, je dois dire que mon expérience avec la presse suit une règle de 80/20. Près de 80 p. 100 des articles publiés sur moi ne sont pas fondés sur des entrevues, mais plutôt sur des extraits d'entrevues glanées sur l'Internet. Les propos mal cités restent mal cités. Qui plus est, environ 90 p. 100 des articles reposant sur des ouï-dire contiennent des renseignements erronés.

La mauvaise presse me dérange pour deux raisons principales. Premièrement, elle peut freiner le développement et la croissance de la philanthropie. Deuxièmement, elle peut ruiner une occasion en or d'attirer l'attention du lecteur sur de nouvelles actions philanthropiques, susceptibles d'en informer et d'en inspirer d'autres. Je ne demande pas à la presse de faire plus que rapporter la nouvelle; mais je trouve inadmissible qu'elle s'en prenne au donateur et fasse fuir les autres.

PASSONS MAINTENANT AU RÔLE DE L'ÉTAT. LES POUVOIRS PUBLICS PEUVENT-ILS JOUER UN NOUVEAU RÔLE DANS LE FINANCEMENT PRIVÉ DES ARTS? (Ceci n'est pas un oxymoron.)

Permettez-moi tout d'abord d'ironiser un peu : pourquoi les gens appuieraient-ils une chose aussi importante pour eux-mêmes et pour l'ensemble de la société que les arts, l'éducation ou la recherche médicale, simplement parce que l'État leur consent un allègement fiscal?

Considérations fiscales

Le cas des États-Unis est très mal compris en Europe pour deux raisons. La moitié des contribuables américains ne bénéficient d'aucune déduction fiscale, et les dons prélevés sur le capital dont la valeur excède le revenu annuel ne sont pas déductibles. On ne peut gagner un million de dollars par année et essayer de déduire un don de 25 millions de dollars provenant de son capital et non de ses revenus.

Néanmoins, pour des raisons psychologiques et autres, surtout dans le cas des dons plus modestes, pour lesquels les déductions fiscales jouent un rôle important et utile, je pense qu'il serait bon d'apporter, avec le temps, des ajustements mineurs aux avantages fiscaux consentis pour dons de bienfaisance. Les organismes artistiques devront aussi soutenir activement cet effort, ce qui constitue un défi de taille.

QUE PEUVENT FAIRE LES ORGANISMES ARTISTIQUES EUX-MÊMES POUR ATTIRER LA PHILANTHROPIE PRIVÉE À GRANDE ÉCHELLE?

En premier lieu, la musique classique, y compris l'opéra et le ballet, est affaire de passion, d'affinité et de plaisir. Les mélomanes veulent généralement être partie prenante de l'expérience globale. C'est une bonne amorce. J'ai constaté que les gens qui apprécient le mieux l'apport de la philanthropie sont les vrais mélomanes, ceux qui assistent aux concerts.

Les établissements artistiques doivent se montrer imaginatifs, créatifs et proactifs pour obtenir leur juste part des fonds de la philanthropie. Voici quelques suggestions pour commencer :

Les organismes artistiques devraient se doter de programmes bien ciblés pour faire comprendre à la presse la signification d'un don en particulier et ce qu'elles en retirent concrètement.

Les établissements devraient s'attacher davantage à la reconnaissance des donateurs et mettre sur pied des projets qui signifient quelque chose pour ceux-ci, par exemple en éducation. Nombreux sont ceux qui tiennent à faire leur part pour développer les talents de demain.

Comme je l'ai déjà dit par ailleurs, tout don sert deux buts réels. Le premier est de financer un projet donné. Le second, non moins important, est de motiver, d'inspirer et attirer d'autres donateurs. Aucun argument n'est plus crédible qu'un don reçu. C'est pourquoi je suis d'avis que les dons exceptionnels devraient être publicisés.

IL SERAIT BON DE CRÉER DE GRANDS PROJETS NOMINAUX CONÇUS EN FONCTION DE CERTAINS DONATEURS EN PARTICULIER

J'entends par là des projets bien précis, de longue haleine, qui se distinguent par leur ampleur, leur objet, etc., et que l'on doit pouvoir tailler sur mesure pour un important mécène. À l'occasion surgit un vaste projet ponctuel, comme le Disney Frank Geary Philharmonic Hall à Los Angeles, le Royal Opera House à Londres, le Kleines Festspielhaus à Salzbourg.

Les quatre projets dont je vais parler à présent sont de bons exemples de projets nominiaux. Commençons par le système de sous-titrage, qui devrait bientôt être en place dans six opéras. Éducation : En plus de m'intéresser au projet de gestion des arts du Centre Kennedy, j'ai à cœur d'attirer les jeunes dans les salles. Voilà un terrain fertile pour le financement et le mécénat. Les gens aiment aider les jeunes; j'ai littéralement reproduit dans quatre autres endroits les programmes pour jeunes artistes du MET, que je soutiens.

Les dons DE CONTREPARTIE fonctionnent aussi très bien. J'ai personnellement mis en place de tels programmes à Los Angeles, au MET et à Salzbourg.

D'AUTRES SUGGESTIONS POUR STIMULER LE DÉVELOPPEMENT DU MÉCÉNAT

- ❖ Ne perdez pas de temps à chercher le prochain Bill Gates — vous risquez de dilapider vos efforts et votre argent en pure perte.
- ❖ N'encombrez pas votre conseil d'administration de gens qui ne font jamais de dons.
- ❖ Créez des mesures de « reconnaissance » judicieuses et intéressantes pour les dons importants.
- ❖ Les salons réservés aux donateurs peuvent se révéler efficaces.
- ❖ Prenez soin de reconnaître dans vos brochures les nouvelles productions, les dons, etc.
- ❖ Prenez la peine de « saluer » publiquement vos donateurs pour donner l'exemple.

En somme, pour que le mécénat se développe, je crois qu'il faut l'aborder comme un service commercial : s'attacher à combler les besoins du « client » ou donateur. Il faut adopter l'attitude d'un directeur commercial qui s'efforce de fidéliser sa clientèle et d'assurer la croissance des revenus annuels de son entreprise.

En conclusion, j'estime que la philanthropie privée a, pour diverses raisons, les moyens de poursuivre sa croissance aux États-Unis et en Europe (même si elle repose, dans ce dernier cas, sur une base très faible), mais il incombe en fait aux organismes artistiques eux-mêmes de lancer des initiatives précises et réalisables. J'avancerai qu'en dernière analyse, le succès de la philanthropie, du moins pour l'Europe, exigera une offensive concertée sur trois fronts : inculquer aux particuliers et aux familles la culture du don et les inciter à donner, obtenir à cet effet un « coup de pouce » des pouvoirs publics et s'assurer à tout le moins de la neutralité de la presse.

Merci.



NATIONAL ARTS CENTRE
CENTRE NATIONAL DES ARTS

**TABLE RONDE SUR LA PHILANTHROPIE DANS
LES ARTS DE LA SCÈNE**

**18 SEPTEMBRE 2002
CENTRE NATIONAL DES ARTS
OTTAWA (CANADA)**

Mot d'ouverture

Peter A. Herrndorf
Président et chef de la direction
Centre national des Arts

Bonjour, mesdames et messieurs. Bienvenue au Centre national des Arts.

Je me présente : Peter Herrndorf, président et chef de la direction du Centre national des Arts. Au nom du CNA, il me fait grand plaisir de vous accueillir à cette table ronde nationale sur « la philanthropie dans les arts de la scène ».

La table ronde d'aujourd'hui marque une grande première : jamais encore les plus grands bienfaiteurs des arts du Canada ne s'étaient réunis en si grand nombre pour échanger sur l'importance de la philanthropie dans les arts de la scène. Quand nous avons tenu notre première table ronde, l'an dernier, notre conférencier principal, le président de la Banque mondiale, Jim Wolfensohn, a livré un vibrant plaidoyer pour inciter les chefs de file du secteur privé au Canada à contribuer aux arts de la scène. Nous espérons que les débats d'aujourd'hui se révéleront tout aussi inspirants.

À titre de Centre national des Arts du Canada, nous avons à cœur de contribuer à l'émergence d'une nouvelle ère de « générosité envers les arts ». Nous avons pour mission de collaborer avec les artistes et les organismes artistiques du pays... et de les appuyer; et nous croyons que la présente table ronde... en suscitant un échange de vues sur l'incidence du don aux arts... peut constituer un premier pas important en vue de persuader d'autres Canadiens et Canadiennes de suivre le mouvement.

L'enjeu est crucial en ce moment... car les arts, même s'ils ont enregistré quelques progrès ces dernières années, restent loin derrière les hôpitaux et les universités du Canada pour ce qui est d'obtenir un soutien philanthropique important. Les hôpitaux et les universités ont vu augmenter de façon spectaculaire ce type d'appui au cours de la dernière décennie, alors que la croissance du soutien aux arts s'est révélée nettement plus modeste.

Il en ressort que les organismes artistiques ont trois défis bien précis à relever dans les années qui viennent. Premièrement, nous devons prendre acte du fait qu'il est sans doute irréaliste d'espérer des hausses substantielles du financement public des arts dans un avenir rapproché; deuxièmement, si nous sommes appelés à dépendre de plus en plus du soutien philanthropique,

nos organismes artistiques devront apprendre à défendre de façon beaucoup plus convaincante la valeur et l'importance du soutien aux arts... comme l'a fait ici l'an dernier Jim Wolfensohn; et finalement, les organismes artistiques devront travailler beaucoup plus efficacement auprès d'éventuel donateurs — en d'autres termes, établir une collaboration qui permettra à la fois au donateur et à l'organisme artistique d'atteindre leurs objectifs respectifs.

Les personnes réunies autour de cette table ce matin comptent parmi les philanthropes et les bienfaiteurs des arts les plus engagés au Canada; nous vous avons demandé d'être ici aujourd'hui parce que nous voulons apprendre de vos expériences... et profiter de vos conseils et de vos lumières.

Cela dit, permettez-moi de faire un premier tour de table... en invitant chacune et chacun à se présenter et à nous résumer son parcours.

Nous avons aussi la joie d'accueillir parmi nous de nombreux chefs de file de l'administration publique, des affaires et des arts de la scène... et j'aimerais vous en présenter quelques-uns.

Permettez-moi d'abord de saluer tout particulièrement la merveilleuse M^{me} Aline Chrétien, présidente d'honneur du Gala du CNA qui aura lieu ce soir. C'est aussi une pianiste accomplie... et une grande bienfaitrice des arts. M. Hamilton Southam, fondateur du Centre national des Arts, est aussi parmi nous, en compagnie du distingué président du conseil d'administration du CNA, M. David Leighton. Nous sommes aussi très heureux que deux hauts fonctionnaires fédéraux aient pu se joindre à nous pour assister aux débats : M. Ron Bilodeau, secrétaire adjoint du Cabinet... et sous-ministre adjoint à John Manley; et M^{me} Judith LaRocque, sous-ministre de Patrimoine Canada, qui est également une grande amie des arts de la scène.

Nous avons aussi le bonheur d'accueillir dans l'assistance ce matin un certain nombre de nos collègues d'organismes artistiques de partout au pays. Nous sommes très heureux que vous ayez pu vous joindre à nous.

J'aimerais maintenant inaugurer cette table ronde en invitant l'un des citoyens les plus aimés et les plus respectés du Canada à formuler quelques remarques préliminaires. Il s'agit, bien sûr, de Mitchell Sharp... qui, au fil d'une carrière remarquable, a œuvré entre autres comme ministre des Finances du Canada, ministre des Affaires étrangères du Canada, conseiller spécial du Premier ministre Chrétien, et surtout, il y aura un an ce soir,... comme chef invité de l'Orchestre du Centre national des Arts. Mesdames et messieurs, accueillons un homme dont la passion pour la politique ne le cède qu'à son amour pour la musique : l'honorable Mitchell Sharp.

(Commentaires de Mitchell Sharp)

Il me fait maintenant grand plaisir de vous présenter notre conférencier principal. Alberto Vilar est devenu une figure légendaire dans le monde de la philanthropie ces dernières années... et comme Mitchell Sharp, il est un ardent défenseur de la musique et des arts de la scène.

En 1979, il a fondé Amerindo Investment Advisors — une entreprise qui a concentré ses investissements sur des sociétés de technologies nouvelles comme Microsoft, Oracle, America On Line et E Bay. Son entreprise a prospéré... et le succès financier de M. Vilar lui a permis de se consacrer bien davantage à sa passion pour les arts de la scène, l'éducation artistique... et les soins de santé. De fil en aiguille, il est devenu... comme on pouvait le lire récemment dans un magazine new-yorkais, « le plus grand bienfaiteur de l'histoire de la musique classique », il a, en effet, remis de dons de plusieurs millions de dollars à des établissements comme le Royal Opera House à Londres, le Centre Kennedy à Washington, le Kirov à Saint-Petersbourg et le Metropolitan Opera à New York.

La raison de sa générosité, comme il le dit lui-même, est facile à comprendre : il veut redonner quelque chose pour une vie de plaisir. « La musique est ce qui m'a apporté la satisfaction la plus grande, la plus profonde et la plus durable de toute mon existence », affirme-t-il, et il espère que sa générosité en incitera d'autres à suivre son exemple.

Mesdames et messieurs, accueillons chaleureusement M. Alberto Vilar...

(Allocution d'Alberto Vilar.)

Merci beaucoup, M. Vilar. Je me fais, j'en suis sûr, le porte-parole de toutes les personnes ici présentes en vous exprimant notre gratitude pour avoir pris le temps de venir au Canada vous adresser à cette table ronde. Nous formons tous le vœu que l'extraordinaire exemple que vous nous donnez trouvera écho au Canada... et incitera nos concitoyens de tous les coins du pays à vous imiter.

Avant d'entamer les débats, j'aimerais remercier une fois de plus M^{me} Aline Chrétien d'avoir pris le temps de se joindre à nous ce matin. Elle a d'autres engagements... et doit maintenant nous quitter, mais nous lui sommes très reconnaissants d'avoir pris part à notre table ronde ce matin.

J'aimerais maintenant vous présenter celui qui animera la discussion aujourd'hui, David Zussman. En sa qualité de président du Forum des politiques publiques, il est l'un des conseillers en matière de politiques les plus respectés et les plus influents au Canada, et il joue un rôle d'une importance cruciale dans l'établissement d'un dialogue entre les pouvoirs publics, le secteur privé et les organismes sans but lucratif. Son épouse, Sheridan Scott, et lui sont aussi des amis fidèles du Centre national des Arts, et nous lui sommes extrêmement reconnaissants d'avoir proposé d'animer la table ronde pour la deuxième année consécutive.

Permettez-moi de conclure cette table ronde en remerciant chacune et chacun de vous pour ces débats fascinants et éclairants. J'espère que les idées que nous avons échangées ce matin aideront les organismes artistiques canadiens à accroître considérablement le succès de leurs efforts de financement.

Je tiens à remercier tout particulièrement notre conférencier principal... Alberto Vilar... pour ses propos sages et inspirants, ainsi que David Zussman, pour avoir si habilement présidé cette table ronde. Il ne me reste plus qu'à vous souhaiter une excellente journée, en espérant que vous aimerez le concert de ce soir.