

# Stratégie d'engagement international

---

- 2025-29 -



# TABLER DES MATIÈRES

## CONTEXTE DE CAPACOA

L'organisation et les membres	4
Histoire et événements marquants	7
Vision, mission et valeurs de CAPACOA	9
Structure de l'organisation	10
Comité pour le développement du marché international	11

## OBJECTIF DE LA STRATÉGIE D'ENGAGEMENT INTERNATIONAL

Objectif de la stratégie	13
Méthodologie de mise à jour de la stratégie	14

## RÉSULTATS DE LA RECHERCHE

Études de recherche	15
Enquêtes	19
Sondages - CDMI	21
Sondages - Gouvernement	23
Sondages - Partenaires clés	26
Analyse SWOT	29
Analyse des risques	31

## STRATÉGIE D'ENGAGEMENT INTERNATIONAL 2025-2029

Cadre stratégique	33
Objectifs du marché international	34
Objectifs et résultats	35
Tactique	38
Approche des délégations	39

## ACTIVITÉS - PLAN DÉTAILLÉ SUR QUATRE ANS

Année 1 2025-26	42
Année 2 2026-27	58
Année 3 2027-28	63
Année 4 2028-29	68

## ANNEXES

A - Liste des membres du CDMI	70
-------------------------------	----

---

Les institutions culturelles ont des cadres coloniaux profondément ancrés. Cela influe sur tous les aspects de l'expérience d'un artiste, depuis les premières conversations de mise en réseau jusqu'à l'entrée dans l'espace de spectacle. Il est important de sensibiliser et d'agir pour créer des espaces plus sûrs pour la diffusion des artistes autochtones. Il incombe à chacun d'entre nous de soutenir les peuples autochtones, d'encourager la pleine conscience, et de leur donner l'occasion de se réappropriier, de revitaliser et de pratiquer leurs arts.

Les pratiques de décolonisation sont un processus de collaboration qui doit être formé par des relations continues avec les peuples autochtones et qui nécessite des générations de travail dévoué. Il est donc opportun et nécessaire de veiller à ce que les changements sectoriels aillent au-delà des mesures actuelles, afin de déconstruire les normes coloniales et de créer des présentations appropriées des arts autochtones.

La reconnaissance est enracinée dans la responsabilité incarnée. En tant qu'organisation nationale, nous reconnaissons humblement que nous nous trouvons sur les terres de nombreuses nations distinctes, y compris les Métis et les Inuits. En établissant des partenariats, en écoutant et en nous engageant, nous pouvons commencer à comprendre la responsabilité des pratiques de décolonisation afin d'apporter de véritables changements dans nos relations avec les peuples autochtones. Le siège social de CAPACOA est situé sur les territoires traditionnels des Anishinaabe Omàmiwininiwak (Algonkin) et de St. Lawrence Onkwehone : we/Haudenosaunee.

---

# Contexte de CAPACOA

## L'organisation et les membres

---

L'Association canadienne des organismes artistiques (CAPACOA) est un organisme national de services aux arts pour la communauté des tournées et de la diffusion des arts de la scène. CAPACOA représente et sert plus de 175 diffuseurs professionnels à but lucratif et non lucratif, festivals, réseaux de diffuseurs, compagnies artistiques, agents, gestionnaires et autres parties prenantes travaillant dans le secteur de la diffusion et de la tournée au Canada. Reconnaissant l'importance des agents et des gérants dans l'écologie du spectacle vivant, CAPACOA travaille avec ces organisations clés pour développer des opportunités pour les artistes et les organisations tout au long de la chaîne de valeur. Collectivement, les membres de notre réseau représentent près de 2000 organisations, associations et entreprises professionnelles et bénévoles.

Dans des centaines de communautés à travers le Canada, des personnes et des organisations consacrent leurs compétences à réunir les artistes en tournée et le public. Ces diffuseurs peuvent travailler au sein d'organismes à but non lucratif, de municipalités, d'universités, d'écoles ou de festivals, mais ils partagent tous une passion commune : soutenir les artistes, développer les publics et construire la communauté. Les diffuseurs sont un maillon essentiel de la chaîne créative. Ils permettent à tous les Canadiens d'avoir accès aux arts du spectacle en direct.

La diffusion est également rendue possible par des organismes de services souvent appelés « réseaux ». Il existe plus de 30 réseaux de diffusion au Canada. Les réseaux de soutien à la diffusion peuvent être d'envergure nationale ou régionale et desservent généralement les diffuseurs à but non lucratif ainsi que les diffuseurs municipaux, les festivals, les diffuseurs universitaires et d'autres parties prenantes. D'autres réseaux de soutien à la diffusion sont spécialisés dans un type d'activité de diffusion et peuvent desservir des festivals ou des diffuseurs spécialisés dans des disciplines telles que la danse ou le théâtre. Les réseaux de diffusion offrent aux diffuseurs un marché pour faire des affaires, ainsi que des opportunités et des outils de développement professionnel. Ils offrent également des services spécialisés tels que la réservation de blocs, qui augmente la rentabilité des activités de tournée, permettant ainsi aux diffuseurs d'offrir plus de bénéfices à plus de communautés.

# Les catégories de membres de CAPACOA comprennent :

LES DIFFUSEURS

LES RÉSEAUX

LES AGENTS, LES MANAGERS ET  
LES ARTISTES

LES PARTISANS ET  
LES INDIVIDUS



# Les membres bénéficient des services suivants :

- **Défense des intérêts :** CAPACOA s'engage dans la défense des arts de la scène auprès de tous les niveaux de gouvernement ; répond aux demandes de soutien des membres dans leurs activités de défense ; et mène des campagnes de défense nationales par l'entremise de la coalition #AvenirDuSPECTACLE et de la Coalition canadienne des arts.
- **Conférence semestrielle :** CAPACOA réunit 250 leaders de l'industrie et parties prenantes pour participer à des présentations, des spectacles et des discussions.
- **Communications :** CAPACOA communique avec ses membres par l'entremise du bulletin électronique All Access, qui les tient au courant des initiatives de défense des intérêts, des nouvelles des membres et des principaux enjeux auxquels le domaine est confronté. All Access est diffusé à 2700 exemplaires.
- **Stratégie de données ouvertes :** CAPACOA facilite la promotion de ses membres dans les moteurs de recherche grâce à sa stratégie de données ouvertes.
- **Mentorat, développement professionnel et opportunités de réseautage :** CAPACOA offre une variété d'opportunités aux leaders émergents et expérimentés pour partager des informations, développer des compétences et établir des connexions qui profitent à la communauté des arts de la scène. CAPACOA établit également des partenariats réciproques avec des organisations clés, telles que RIDEAU (Québec), CINARS (Montréal), l'International Society for the Performing Arts (ISPA), la Western Arts Alliance (WAA), les réseaux de diffusion régionaux, l'Indigenous Performing Arts Alliance (IPAA) et l'East Coast Music Association (ECMA).
- **Recherche et développement :** CAPACOA est un chef de file dans la conduite de recherches pour le secteur et leur diffusion par le biais de publications, de webinaires, de retraites, d'articles et d'ateliers.
- **Programmes de financement :** Le Programme d'accompagnement du développement organisationnel (PADO) soutient les projets de renforcement des capacités, le développement professionnel et la gestion du changement.



## Histoire et événements marquants

---

Depuis sa fondation en 1985, CAPACOA a encouragé et développé un réseau pancanadien de diffuseurs, de réseaux de diffusion, de gérants/agents d'artistes et d'administrateurs des arts de la scène.

En 1988, CAPACOA a commencé à organiser une conférence annuelle pour le secteur, réunissant des entrepreneurs culturels et des intervenants clés de l'industrie travaillant dans les secteurs nationaux et internationaux des arts de la scène. Un événement de contact national et biennuel connecte et engage les « diffuseurs » de toutes régions et perspectives culturelles avec la recherche actuelle, les directions artistiques actualisées de tous les genres, et le développement professionnel.

CAPACOA est un membre fondateur du Conseil des ressources humaines du secteur culturel (CRHSC) et d'Équipe commerciale Canada - Biens et services culturels (ECC BSC).

En 2002, en partenariat avec l'Association professionnelle du théâtre canadien (APTC), CAPACOA a contribué à la création du Magnetic North Theatre Festival.

CAPACOA a été un partenaire clé dans le développement du Fonds du Canada pour la présentation des arts du ministère du Patrimoine canadien (2001) et a joué un rôle essentiel dans la définition de ses objectifs et de ses buts.

CAPACOA a travaillé en partenariat avec Patrimoine canadien (2003) pour élaborer et mettre en œuvre la Réunion annuelle du réseau national, où les principaux membres du conseil d'administration et le personnel se réunissent dans tout le Canada pour discuter des problèmes auxquels est confronté le milieu de la diffusion. Cette réunion s'est élargie en 2009 pour inclure tous les principaux réseaux de diffusion, qu'ils soient multidisciplinaires ou spécifiques à une discipline.

En 2007, CAPACOA a participé au comité directeur des arts de la scène de la CCDP pour la création de la charte et du profil des compétences des diffuseurs. Cet outil très efficace a permis à de nombreuses organisations de diffusion d'évaluer et de mener des évaluations des besoins au nom de leurs propres membres, ce qui a conduit au développement des compétences et, en fin de compte, à l'avancement du domaine.

CAPACOA a lancé le Plan de relève (2009), un programme de mentorat et de développement de réseaux de pairs pour les professionnels des arts de la nouvelle génération, axé sur le secteur de la diffusion et des tournées.

CAPACOA a mené l'étude La valeur de la diffusion : Une étude sur la diffusion des arts de la scène au Canada (2011-2013) en collaboration avec les réseaux de diffusion et les organisations de financement de tout le pays. Cette recherche-action unique en son genre a été un moteur important de la discussion autour de la notion d'engagement du public dans les arts.

Le soutien continu des connaissances pratiques et des activités de réseau des organisations de diffusion canadiennes est essentiel à la pertinence de CAPACOA et constitue une motivation majeure pour l'élaboration de programmes et de services.

Les programmes en cours en 2020 comprenaient un comité consultatif sur la fiscalité internationale (y compris le règlement 105) et un engagement de sensibilisation ; une recherche sur les tarifs et le droit d'auteur ; et Linked Digital Future, une initiative à composantes multiples sur la culture numérique et la transformation du secteur des arts du spectacle. S'appuyant sur des stratégies et des prototypes de métadonnées partagés, l'initiative Linked Digital Future vise à faire évoluer radicalement les mentalités en matière de collaboration dans le secteur des arts.

Pendant la pandémie, CAPACOA a développé plusieurs programmes uniques pour continuer à construire des relations internationales alors que le monde était en confinement. Le programme de cohorte a été développé initialement avec 11 marchés internationaux et a mis en relation des diffuseurs canadiens avec des collègues de ces marchés. À la suite d'une série de réunions par zoom, les diffuseurs ont ensuite invité des artistes qu'ils jugeaient compatibles avec les diffuseurs de chaque pays. Des réunions ont eu lieu toutes les trois semaines avec quatre diffuseurs et quatre artistes/producteurs de chaque pays, au cours desquelles les artistes ont parlé de leur vie et de leurs intérêts artistiques. Le programme de cohorte a permis de nouer des relations sur de nouveaux marchés, qui ont été suivies par des délégations en personne à mesure que les voyages reprenaient. De nombreuses collaborations et présentations internationales ont vu le jour grâce à cet exercice d'établissement de relations.

Une autre initiative innovante a été le programme B2B virtuel Connections, un événement de vente en ligne de trois jours mettant en relation des artistes et des diffuseurs canadiens et internationaux. Les activités comprenaient des présentations et des réunions B2B.



# Vision, mission et valeurs de CAPACOA

## NOTRE VISION:

Un monde où les arts du spectacle s'épanouissent en tant qu'élément essentiel d'une société saine.

## MISSION

Défendre l'épanouissement de la communauté nationale des arts du spectacle.  
Pour ce faire, nous défendons les arts du spectacle, travaillons en réseau au niveau local, national et international, éduquons et célébrons les arts du spectacle.

## VALEURS:

### Équité et accès

- Nous nous efforçons d'être équitables dans nos pratiques commerciales et dans notre engagement envers les membres.

### Accueil et inclusion

- Nous encourageons une représentation diversifiée et des perspectives différentes.

### Respect et collaboration

- Nous travaillons dans le cadre d'un partenariat et d'une coopération véritables.

### Curiosité et innovation

- Nous célébrons l'imagination et la transformation par l'art.

### Responsabilité et générosité

- Nous assumons nos responsabilités et honorons les contributions de chacun.

# Structure organisationnelle

CAPACOA fonctionne avec un conseil d'administration qui supervise l'organisation, quatre comités engagés et une équipe de six employés rémunérés.

## **L'équipe est composée de :**

- Sue Urquhart, directrice générale
- Chandel Gambles, responsable des adhésions et des programmes
- Frédéric Julien, directeur de la recherche et du développement
- Dessá Hayes, agente de transformation numérique
- Pamela Feghali, collaboratrice en communication (temps partiel)
- Victoria Del Mastro, stagiaire en communication (temps partiel)

---

CAPACOA continue de sous-traiter plusieurs domaines d'activité, notamment Maggie Clarkin en tant que contrôleur, Judy Harquail en tant que consultante et stratège en matière de marchés internationaux, des consultants en recherche, un soutien informatique, la traduction et la conception graphique.

Les comités comprennent des agents/gestionnaires/membres d'entreprises, le comité de la communication, le comité des nominations et, au cœur de l'élaboration et de la mise en œuvre de cette stratégie d'engagement international, le comité pour le développement des marchés internationaux (CDMI).

# Comité pour le développement des marchés internationaux (CDMI)

---

Depuis 2017, CAPACOA a poursuivi le développement de relations stratégiques avec des événements et des organisations internationaux ciblés qui ont été identifiés en consultation avec les membres participants de tout le Canada. CAPACOA a travaillé en étroite collaboration avec les gouvernements et le secteur pour s'assurer que les arts et la culture étaient considérés comme des atouts en matière de politique étrangère qui devraient être un pilier de la politique étrangère du Canada, dans le cadre du rapport 2019 du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.



À la demande des intervenants et des bailleurs de fonds, CAPACOA a convoqué et dirigé de nombreuses délégations de diffuseurs, de réseaux, d'agents et d'artistes à des festivals et à des événements clés de l'industrie au Mexique, au Royaume-Uni, en Espagne, en Allemagne, en Amérique du Sud, dans les pays nordiques, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

CAPACOA a développé le CDMI pour conduire un programme renouvelé sur le développement des marchés internationaux, l'établissement de relations et la diplomatie culturelle. Le mandat du CDMI repose sur deux piliers : faire connaître le meilleur du Canada au monde et faire connaître le meilleur du monde au Canada. Le CDMI veille à ce que CAPACOA aide à faire découvrir les grands artistes canadiens et soutient les diffuseurs afin qu'ils fassent découvrir au public canadien les plus grands artistes internationaux du monde entier. Les membres du CDMI représentent des artistes, des agents, des producteurs d'artistes, des lieux, des diffuseurs, des festivals et des événements de toutes les communautés et régions du Canada. Le CDMI est chargé de superviser la stratégie d'exportation, de cibler les ressources connexes, d'identifier des tactiques pour amplifier et étendre les initiatives existantes et de découvrir les nouvelles opportunités d'exportation. Le leadership de ce comité est essentiel à l'élaboration et à la supervision de la stratégie d'engagement international actuelle et à l'élaboration de cette stratégie renouvelée. La liste des membres du CDMI figure à l'annexe A.

---

CAPACOA travaille dans le cadre d'une entreprise fondée sur les relations. CAPACOA s'efforce de mettre en avant la multiplicité des voix canadiennes de manière nouvelle et unique en favorisant les relations entre les artistes et les communautés. Grâce à son leadership dans la communauté des arts de la scène au Canada et à sa priorité de relier les gens entre eux au Canada et dans le monde entier, CAPACOA s'efforce de nourrir la créativité des artistes canadiens et de l'exposer au monde entier. CAPACOA recherche et favorise des occasions uniques de montrer l'étendue de la créativité canadienne.

CAPACOA est partenaire d'Ontario Presents dans le cadre du nouveau programme national Arts Touring Connector Block Booking, qui facilite la création de tournées nationales pour les artistes internationaux issus des délégations de CAPACOA. Cet outil garantit que les tournées issues des délégations de CAPACOA seront disponibles dans tout le pays, ce qui renforcera considérablement les possibilités de réciprocité qui émergent de nos délégations internationales.



# Objectif de la stratégie d'engagement international



## Objectif de la stratégie

---

L'objectif de la stratégie d'engagement international est de guider les activités de CAPACOA et du CDMI au cours des quatre prochaines années dans son rôle de leader en matière de développement des marchés. La stratégie répond à l'évolution des marchés mondiaux ainsi qu'aux défis qui se posent au niveau national, en particulier pendant la phase de reprise après l'impact de la pandémie. La stratégie énoncera les buts et les objectifs, définira les résultats et détaillera les tactiques et les activités que CAPACOA devra suivre alors qu'elle dirige le secteur dans la gestion des marchés existants pour les arts du spectacle et dans l'ouverture de nouveaux marchés.

# Méthodologie pour la mise à jour de la stratégie

---

CAPACOA a engagé la consultante en gestion Marlene Stirrett-Matson pour faciliter l'élaboration de la nouvelle stratégie, sous la direction de Judy Harquail et de la présidente du CDMI, Gillian Reid. La consultante a mené des recherches et recueilli des commentaires par le biais de plusieurs approches, notamment des recherches en ligne, des enquêtes, des réunions et des entretiens, ainsi qu'une analyse SWOT.



## LA RECHERCHE COMPRENAIT :

**Études de recherche** – les études actuelles concernant la force du secteur des arts du spectacle ont été examinées et une analyse des facteurs de chacun des marchés existants et nouveaux a été effectuée.

**Enquêtes** - deux enquêtes ont été élaborées et administrées. L'une d'entre elles s'adressait aux membres de CAPACOA qui avaient une expérience des marchés internationaux ou qui souhaitaient s'engager à l'échelle internationale. La seconde enquête a été envoyée aux anciens participants aux activités de développement des marchés de CAPACOA afin de tirer parti de leur expérience.

**Sondages avec le CDMI** - quatre réunions ont été organisées depuis août 2023 pour recueillir les commentaires et les informations des membres du CDMI concernant les marchés forts et les marchés plus difficiles.

**Sondages auprès du gouvernement et des partenaires clés** - une liste de contacts gouvernementaux et industriels a été établie et, entre février et avril, le consultant a organisé une série d'entretiens individuels par téléphone ou en ligne.

# Résultats de la recherche

## Études de recherche

Un certain nombre d'études ont été examinées dans le cadre de la recherche initiale. Vous trouverez ci-dessous des extraits des conclusions qui ont contribué à la mise à jour de la stratégie.

Les industries créatives sont un secteur clé de l'économie canadienne. Selon Statistique Canada, en 2021, les industries créatives ont fourni près de **635 000 emplois** et contribué à hauteur de **54,8 milliards de dollars au PIB du Canada**, soit 2,3 % du PIB global du pays (Note de discussion, réunion de la table consultative sur les exportations créatives, 18 mars 2024).

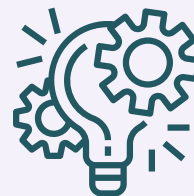
**Avant la pandémie, Statistique Canada a noté que le domaine du spectacle vivant desservi par CAPACOA avait un PIB de 2,5 milliards de dollars et fournissait de l'emploi à 55 000 Canadiens.** En 2022, Statistique Canada a indiqué que **le secteur de la culture était l'un des plus durement touchés par COVID-19**, la baisse la plus importante concernant le spectacle vivant (-972,2 millions de dollars, soit -32 %). Les changements provoqués par COVID ont été particulièrement difficiles pour les arts du spectacle et l'industrie continue de se rétablir en 2024. (Indicateurs culturels provinciaux et territoriaux, 2022, Statistique Canada, <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/220602/dq220602b-fra.htm>)

# Études de recherche

CAPACOA a entrepris une recherche sur la manière dont les arts du spectacle au Canada se remettent de COVID, qui devrait être publiée prochainement. L'un des changements les plus significatifs est la manière dont les différents groupes d'âge accèdent à l'information, les spectateurs plus âgés accédant aux sites web et les plus jeunes aux médias sociaux. Cela peut représenter un défi lorsqu'un présentateur essaie de vendre une émission, car le contenu est recommandé aux gens par des algorithmes qui renforcent généralement les activités qui leur sont familières. L'étude se concentrera sur la découvrabilité numérique des artistes interprètes.

**CAPACOA a entrepris des recherches en partenariat avec Orchestres Canada et a constaté les tendances suivantes chez les publics :**

Les publics recherchent des expériences immersives, ludiques, diversifiées et/ou faisant appel à la technologie.



Les dons diminuent et les organisations doivent évaluer leurs programmes de fidélisation.

De nouveaux clients viennent aux événements, mais ne restent pas nécessairement et ne deviennent pas des clients fidèles. Il est encourageant de constater que les jeunes générations commencent à assister aux spectacles des orchestres.



Dans l'ensemble, 41 % des spectateurs assistent à moins d'événements qu'avant COVID.



## Études de recherche

Mordor Intelligence, une entreprise basée en Inde, a publié en janvier 2024 une étude affirmant que la demande de spectacles en direct est en augmentation. Malgré l'essor des options de divertissement numérique, il existe toujours une forte demande pour les spectacles en direct qui offrent une expérience unique qui ne peut être reproduite par les médias numériques.

(<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/performing-art-companies-market/market-trends>)

---

La Business Research Company a publié un rapport prévoyant les tendances dans les arts du spectacle entre 2023 et 2032. Le rapport indique que l'Asie-Pacifique est la région la plus importante en termes de parts de marché pour les artistes indépendants et les compagnies de spectacle vivant, et que l'Europe de l'Est sera la région qui connaîtra la croissance la plus rapide au cours de la période de prévision. (<https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/independent-artists-and-performing-art-companies-global-market-report>)

# Études de recherche

**Le Conseil des arts de l'Ontario a commandé une étude à Nordicity en 2022, qui a révélé les tendances suivantes dans le secteur des arts de la scène :**

- Un changement culturel visant à donner la priorité aux communautés historiquement marginalisées, ainsi que des changements socioculturels continus attendus où les organisations deviendront plus représentatives, inclusives et équitables ;
- Les outils et plateformes numériques font partie de la chaîne de valeur ;
- Demande accrue de la part d'artistes qui ont créé des œuvres pendant la période de fermeture et qui veulent maintenant faire visiter leurs créations ;
- Difficultés à relancer les saisons et les présentations en raison du financement, de l'attraction du public, du manque de personnel ;
- Prise en compte de l'impact environnemental des tournées ; augmentation des frais de déplacement ;
- Bien que le public puisse être ouvert à la programmation hybride, celle-ci est coûteuse à produire ;
- Financement limité pour le numérique ;
- Les agents et les managers font partie intégrante du soutien aux artistes, mais ils ont moins accès au financement et peuvent être exclus des conversations ;
- Les diffuseurs sont admissibles à un financement dans un quart des programmes de financement public, bien qu'ils fassent partie intégrante du soutien et de la promotion du développement du marché et de l'écosystème des tournées ;
- Au niveau des conseils des arts provinciaux, il y a un manque de soutien stratégique pour développer les marchés internationaux, à l'exception du Québec, qui est considéré comme un modèle exemplaire pour soutenir le développement des marchés et des publics ;
- Les grands diffuseurs des arts de la scène peuvent-ils soutenir les plus petits en leur fournissant du personnel et des services ?

(Market Development and Touring Program Needs Assessment Final Report, OAC, novembre 2022).

# Enquêtes

Deux enquêtes ont été menées en février et mars 2024. L'une d'entre elles visait les membres de CAPACOA, tandis que l'autre ciblait les diffuseurs et les artistes qui avaient déjà participé à des programmes de CAPACOA.

## 1: Enquête auprès des membres

Les membres ont été interrogés sur les marchés dans lesquels ils avaient déjà travaillé ; les diffuseurs ont été interrogés sur les marchés dans lesquels ils avaient invité des artistes ; et les artistes ont été interrogés sur les lieux où ils avaient présenté leur travail. On leur a également demandé comment ils avaient découvert les artistes ou les possibilités de représentation, et sur quels marchés ils recommandent à CAPACOA de se concentrer dans le cadre de cette stratégie.

Cinquante-neuf membres ont répondu à l'enquête. Près de la moitié des répondants étaient des diffuseurs (47,46 %), des entreprises (22 %) ou des particuliers (20 %) dans une moindre mesure. Huit répondants étaient des agents. Le plus grand nombre de répondants provient de la musique, puis de la danse, et enfin de la catégorie « autres », la plupart d'entre eux étant multidisciplinaires. Types d'organisations : les organisations artistiques, les festivals et les agences étaient tous en nombre égal (22,41%), suivis par les diffuseurs de lieux uniques (17%) et les organisations de production (15%). 82% des répondants ont présenté des œuvres ou des artistes internationaux ; 11% ne l'ont pas fait mais ont choisi de partager leurs idées et suggestions. Les résultats sur les marchés géographiques recommandés, toutes sources confondues, proviennent du monde entier et varient selon les disciplines. Par exemple, les compagnies de théâtre ont connu le succès en Australie, au Royaume-Uni et aux États-Unis, et ont recommandé de se concentrer sur l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Royaume-Uni et l'Europe. Pour la danse, des succès ont été enregistrés en Afrique, en Asie, en Australie, en Europe, en Amérique du Sud, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Les recommandations concernent l'Amérique centrale, l'Amérique du Sud et les États-Unis. Dans l'ensemble, les marchés recommandés pour la stratégie sont les suivants L'Europe - y compris la Scandinavie (63%) ; l'Asie, l'Amérique du Sud (40%), les États-Unis (40+%) ; le Royaume-Uni, l'Afrique, l'Amérique centrale et l'Australie (30% chacun).

### **Les membres ont également formulé les recommandations suivantes :**

- Se concentrer sur le renforcement des relations existantes, puis choisir une ou deux nouvelles zones géographiques ;
- Envisager de faire participer davantage d'agents aux délégations, le cas échéant.

## 2: Enquête auprès des anciens participants

---

Les participants ont été interrogés sur les initiatives qu'ils ont expérimentées et sur les activités qui leur ont été les plus utiles. Ils ont été interrogés sur les résultats qu'ils ont obtenus, les marchés qui les intéressent le plus et les marchés sur lesquels ils recommandent à CAPACOA de se concentrer dans le cadre de cette stratégie.

Vingt-deux personnes ont répondu à l'enquête : 72% étaient des diffuseurs ; 31% étaient des personnes supposées être des artistes. Les répondants étaient interdisciplinaires ou multidisciplinaires (47 %), venaient du théâtre (31 %), de la danse (15 %) et du cirque (5 %). Les types d'organisations comprenaient 36% de diffuseurs et 31% d'artistes ; aucun répondant ne s'est identifié comme agent, ce qui est cohérent avec les participants au programme. En ce qui concerne les programmes : Edinburgh Fringe (61%) ; programme de cohorte (57%) ; FIBA (38%) ; événement de réseautage virtuel Connections (28%).

Les activités les plus utiles sont le réseautage avec des collègues internationaux (100 %), le réseautage avec des collègues canadiens (85 %), les présentations lors de conférences et de vitrines sur les arts du spectacle (61 %), les réunions en ligne (57 %), les séances de présentation (42 %) et les rencontres avec des fonctionnaires et des délégués commerciaux (33 %). Les répondants ont fait état de résultats tels que de nouvelles pistes (85%), de nouveaux partenaires étrangers (66%), des invitations à de futurs événements internationaux (66%), des tournées (47%) et des présentations uniques (33%). Les artistes et les diffuseurs ont reconnu la valeur des programmes et ont encouragé CAPACOA à continuer de les offrir.

**Les marchés recommandés pour cette stratégie sont les suivants :** Amérique du Sud (65%) ; Australie (55%) ; Asie, Europe (50%) ; Amérique centrale (40%) ; Nouvelle-Zélande, Royaume-Uni, Afrique (35%) ; et États-Unis (25%). Les répondants ont fait remarquer que les diffuseurs sont peut-être sous-utilisés lorsqu'il s'agit de mettre en valeur les artistes canadiens et qu'ils pourraient être encouragés à jouer un rôle plus important. Les artistes apprécient que l'on discute de la façon dont leur travail artistique pourrait se traduire sur les marchés internationaux.

---

# Sondages - CDMI

Deux sondages ont été organisés spécifiquement avec les membres du CDMI en août 2023. Les membres ont identifié les marchés historiquement réussis et les marchés difficiles, le potentiel du marché et les priorités recommandées pour la prochaine stratégie quadriennale.

## Marchés historiquement performants :

- Australie/Nouvelle-Zélande pour les projets autochtones, et réciprocité limitée ;
- Le Royaume-Uni a été très performant par le passé, mais il connaît des difficultés financières ;
- Amérique du Sud - marché solide pour les œuvres canadiennes, mais la réciprocité est limitée parce que les œuvres sud-américaines sont soit très importantes, soit moins professionnelles ; en outre, le financement fédéral a disparu ;
- L'Europe est forte pour la musique classique ;
- Le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et l'Espagne sont forts pour la danse ;
- La Bulgarie et la Hongrie ont des festivals importants et les Pays-Bas semblent curieux des artistes canadiens.



# Sondages - CDMI

## Marchés historiquement difficiles :

---

- Inde et certaines parties de l'Asie - tournées et cachets limités ;
- États-Unis - les diffuseurs d'arts du spectacle sont touchés par les licenciements dus à COVID et les visas de travail sont plus difficiles à obtenir.

Le comité a recommandé à CAPACOA de sécuriser les marchés sur lesquels elle a travaillé au cours des dernières années, puis d'ajouter un ou deux nouveaux marchés. Le comité a reconnu qu'il faut au moins trois ans pour pénétrer un nouveau marché et qu'il faut encore travailler pendant trois ou quatre ans pour établir des relations solides.

## Marché potentiel suggéré :

---

- Irlande - festivals fringe de Belfast et Dublin ;
- Asie - Taïwan et Singapour ;
- Australie/Nouvelle-Zélande pour les initiatives autochtones ;
- Amérique du Sud ;
- Afrique, par le biais des musiques du monde ;
- Mexique.

**Le comité recommande que la stratégie se concentre sur les tactiques suivantes :**

- Développer des relations avec des artistes et des diffuseurs sur les marchés internationaux, créant ainsi des marchés pour les tournées d'artistes ;
- Encourager les diffuseurs à insister sur la réciprocité et à présenter les artistes locaux aux diffuseurs en visite ;
- Plaider auprès des gouvernements pour qu'ils comprennent la valeur des arts du spectacle.

# Sondages - Gouvernement

Des sondages ont été effectués auprès des ministères et agences gouvernementales suivants sous la forme d'entrevues individuelles :

- Affaires mondiales Canada (AMC)
- Ministère du Patrimoine canadien (PCH)
- Conseil des arts du Canada (CAC)
- Conseil des arts de l'Ontario (CAO)
- Conseil des arts de la Colombie-Britannique (BCAC)

Les points saillants des renseignements recueillis lors des sondages sont résumés ci-dessous.

---

**Dans l'ensemble, les priorités du gouvernement sont les suivantes :**

Rehausser le profil des artistes canadiens à l'échelle internationale ; équité, diversité et inclusion ; mettre l'accent sur les communautés mal desservies ; changement climatique et justice climatique ; réciprocité ; diplomatie culturelle ; décolonisation ; soutien aux échanges menés par les autochtones ; artistes handicapés et artistes francophones.

**Pendant la pandémie, un financement considérable a été mis à la disposition des institutions culturelles et des artistes pour les aider à survivre au confinement, puis les fonds de rétablissement de COVID sont devenus disponibles pour renouveler les activités. Ce financement est maintenant interrompu et la disponibilité des subventions diminue, alors que la demande augmente.**

# Sondages - Gouvernement

## Gouvernement fédéral

---

La stratégie précédente célébrait l'augmentation de l'intérêt pour la diplomatie culturelle au sein du gouvernement fédéral. Malheureusement, Affaires mondiales Canada a récemment démantelé l'unité de diplomatie culturelle et le financement qui soutenait ces activités est en train de disparaître. Bien que la diplomatie culturelle reste importante dans le cadre d'initiatives spécifiques telles que la stratégie indo-pacifique, les efforts proactifs semblent diminuer, tout comme le financement. D'autres programmes de financement ont été interrompus ou limités, et il est important que la CAPACOA reste en contact avec les organisations de financement pour se tenir au courant des changements et demander des fonds le cas échéant.

PCH et AMC ont récemment convoqué une table consultative sur les exportations créatives, qui s'est réunie pour la première fois en mars 2024. Judy Harquail représente CAPACOA à cette table. Les priorités du marché ont été déterminées pour leur stratégie d'exportation créative. Les principaux marchés sont les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et le Mexique. Les marchés à fort potentiel sont l'Australie, la Chine, l'Inde et la Corée du Sud. La stratégie définit des priorités dans cinq régions : États-Unis, Europe, Indo-Pacifique, Amérique latine, Afrique et Moyen-Orient. Pour les arts du spectacle, seul le Fringe d'Édimbourg a été identifié, bien qu'il y ait plusieurs événements liés à la musique. CAPACOA devra peut-être plaider pour que les arts du spectacle soient inclus dans des événements et des opportunités supplémentaires.

Plusieurs personnes interrogées au sein du gouvernement ont suggéré ou approuvé les deux principaux objectifs consistant à entretenir et à développer les relations existantes et à ajouter un ou deux nouveaux marchés géographiques au cours des quatre prochaines années.

En ce qui concerne les nouveaux marchés, la stratégie indo-pacifique du gouvernement est considérée comme hautement prioritaire et peut offrir des possibilités de soutien et de collaboration. Dans la région Indo-Pacifique, il est conseillé à CAPACOA de surveiller les questions politiques et leur résolution, car la culture et les arts du spectacle peuvent faire partie de la résolution. De même, l'Afrique n'est pas une priorité en tant que marché économique, mais elle l'est pour la diplomatie culturelle.



## Conseil des Arts du Canada

---

Les programmes de subventions du Conseil des Arts du Canada qui soutiennent les tournées ou le développement des marchés sont réactifs et répondent aux demandes, et le Conseil des Arts du Canada n'a pas de stratégie spécifique de développement des marchés. Si le CAC estime qu'il manque un marché important, il peut être plus proactif lorsqu'il travaille avec les parties prenantes.

L'Unité de coordination internationale et de partenariats du CAC a participé à des projets culturels avec d'autres pays lorsqu'elle a été approchée par des ministères fédéraux, un autre pays ou une autre partie prenante. Par exemple, le Conseil coréen des arts a contacté le CAC pour lancer une initiative de coopération ; le CAC a obtenu un financement des Affaires mondiales, car cette initiative s'inscrivait dans le cadre de la stratégie indo-pacifique du gouvernement. CAPACOA a établi des partenariats avec le CAC dans le passé et le CAC est intéressé par la nouvelle stratégie de CAPACOA et par la possibilité de collaborer à des initiatives.

## Conseils des arts provinciaux

---

Comme le CAC, les deux conseils des arts provinciaux ont confirmé qu'ils n'ont pas de marchés cibles lorsqu'ils soutiennent les artistes qui souhaitent faire des tournées. Les programmes de subventions sont réactifs et répondent à la demande, sans donner la priorité à des marchés géographiques. Les conseils comptent sur la préparation de l'artiste et sur l'évaluation des jurys. Les deux conseils des arts provinciaux reconnaissent que les priorités ont changé et que l'accent est davantage mis sur l'équité. Il n'existe pas de stratégie spécifique de développement du marché pour les arts du spectacle dans leurs provinces respectives.

---

# Sondages - Partenaires clés

Des entretiens individuels ont eu lieu avec les représentants des organisations suivantes :

- **Mundial**
- **Sunfest**
- **Professional Association of Canadian Theatres (PACT)**
- **Centre national des arts**
- **Banff Centre for the Arts**
- **Indigenous Performing Arts Alliance**
- **Marché international de cirque contemporain (MICC)**
- **CINARS**
- **Agences des arts de la scène Performing Arts Agencies Canada (AASPAA)**

D'autres organisations ont été invitées à participer, mais leur emploi du temps ne leur a pas permis d'être interviewées.

---

En général, il est recommandé que CAPACOA communique clairement ses critères de sélection des artistes/présentateurs pour les délégations. Les répondants ont reconnu la difficulté de retracer les résultats d'événements précis, tant pour les participants que pour la CAPACOA, ce qui peut présenter des défis lorsqu'il s'agit de présenter une demande de financement et de rendre compte des résultats. Les répondants ont encouragé CAPACOA à poursuivre son précieux travail de plaidoyer pour aider les bailleurs de fonds à comprendre les besoins et les circonstances uniques des arts de la scène, et à assurer le suivi avec des missions commerciales et d'autres opportunités.

## Sondages - Partenaires clés

Les marchés historiquement difficiles cités par les partenaires clés sont les suivants :

---

- Mexique - succès et financement limités.
- L'Europe occidentale - très compétitive et difficile à pénétrer.
- Afrique - les tournées sont difficiles car les artistes ne peuvent pas se déplacer en voiture ou en avion d'un pays à l'autre.
- Inde - les artistes indiens ne sont pas toujours prêts sur le plan professionnel ; les cachets sont peu élevés.
- Japon - l'économie est faible ; il n'y a pas de financement stable ; les cachets sont peu élevés.
- Brésil - n'invite pas les artistes de cirque canadiens.
- Australie - réciprocité limitée.
- États-Unis - protectionnisme et exigences de plus en plus strictes en matière de visa.
- Amérique du Sud - la distance est grande ; la capacité d'acheter des spectacles est faible.

Les marchés recommandés par les principaux partenaires sont les suivants :

---

- Amérique du Sud - Colombie, Brésil, Chili.
- Scandinavie - les tournées de la Norvège à la Suède et à la Finlande pourraient éviter l'avion.
- Afrique - pour la musique du monde dans un premier temps ; la danse pourrait suivre.
- Asie - Corée du Sud, Indonésie, Japon, Vietnam, Philippines.
- Australie/Nouvelle-Zélande.
- Royaume-Uni - Festival d'Édimbourg.
- Irlande.
- Inde - il existe un nouveau centre des arts de la scène doté d'une technologie très avancée, qui pourrait être une opportunité pour les artistes canadiens dont le travail s'inscrit dans la même lignée.
- États-Unis - la proximité et les tournées pourraient être durables.

# Sondages - Partenaires clés

D'autres commentaires issus des entretiens avec les diffuseurs et les agents sont résumés ci-dessous.

## Présentateurs :

- Rappeler le temps qu'il faut pour établir des relations et, dans certains cas, des liens qui durent des décennies.
- Sommes-nous suffisamment affinés pour présenter des artistes dans tout le pays avant de les emmener à l'étranger ? La constitution d'un public au Canada pourrait être une première étape logique.
- La récupération fait partie du plan stratégique de plusieurs diffuseurs, mais pas nécessairement le développement des marchés internationaux.
- Les diffuseurs sont ouverts au rôle qu'ils pourraient jouer dans la présence internationale des compagnies canadiennes.

## Agents:

- Si des agents sont présents lors d'événements où CAPACOA dirige une délégation, permettez-leur de participer aux activités.
- Les agents ont fait part de leurs préoccupations concernant la politique gouvernementale et le financement : faible taux de réussite avec le CAC, en particulier pour la danse ; difficile de promouvoir les compagnies lorsque le financement des tournées est rare ; il est déconseillé de choisir les marchés en fonction des priorités du gouvernement, car cela pourrait être un gaspillage d'argent.

**CAPACOA a apprécié l'apport des parties prenantes et des consultants qui a permis d'élaborer cette stratégie. Bien que certains marchés soient considérés comme difficiles pour diverses raisons, CAPACOA reconnaît qu'il y a des raisons importantes de continuer à poursuivre ces marchés. Par exemple, certains marchés sont perçus comme offrant de faibles commissions de performance à l'heure actuelle, mais la situation pourrait changer à mesure que les économies se redressent. Il est bénéfique pour le Canada de continuer à entretenir des relations afin d'être prêt.**

# Analyse SWOT

Dans le cadre de la stratégie précédente, une analyse détaillée a été réalisée sur les forces et les faiblesses de l'organisation ainsi que sur les opportunités et les menaces externes à l'organisation qui pourraient avoir un impact sur ses activités. L'analyse SWOT a été mise à jour par rapport à la stratégie précédente sur la base de la recherche et a été examinée par le CDMI.

## Points forts :

- Une expertise considérable au sein de l'organisation, y compris le leadership des membres respectés et appréciés du CDMI ;
- Judy Harquail, consultante en développement des marchés internationaux au CDMI, continue de jouer un rôle de premier plan, avec près de 30 ans d'expérience dans la direction de délégations et de projets ;
- La direction et les membres ont une expérience sectorielle approfondie en matière d'exportation ;
- Projets de développement international en cours et réussis ;
- Un soutien manifeste aux projets d'exportation de CAPACOA, avec une participation à la hauteur des capacités ;
- Une réputation de leadership et d'expertise respectée et digne de confiance dans tout le pays ;
- Un leadership fort et stable, un conseil d'administration engagé, des programmes établis, des activités de plaidoyer et de communication ;
- Stabilité financière ;
- Reconnaissance des niveaux de gouvernement pour leur expertise, comme en témoigne le fait d'être invités à des consultations et à de nouvelles initiatives ;
- Base de membres croissante et stable.

## Faiblesses :

- Manque potentiel de capacité interne pour développer les programmes d'exportation ;
- Il est difficile pour CAPACOA de rendre compte des résultats, étant donné que les résultats des activités appartiennent à des tiers participant à des délégations et à des initiatives ;
- un manque de sensibilisation de l'ensemble de l'industrie à la propriété intellectuelle, y compris la définition récente de l'édition et de la perception des droits et des redevances.

# Analyse SWOT

## Opportunités :

- En tant que leader reconnu de l'exportation dans le pays, CAPACOA est parfaitement positionnée pour représenter les arts du spectacle et le Canada, et dispose d'un mandat étendu pour ce faire ;
- La stratégie indo-pacifique offre à la diplomatie culturelle la possibilité de participer à ce marché ;
- L'Afrique est un marché qui suscite un intérêt politique, même si le financement est limité ;
- De nouveaux délégués commerciaux et agents de promotion culturelle ont récemment été nommés dans des marchés importants et CAPACOA a établi des relations solides.

## Menaces :

- L'instabilité persistante des conditions générales d'exportation due aux conséquences du COVID ;
- La plupart des bailleurs de fonds éliminent le financement de la reprise après une pandémie ;
- La diplomatie culturelle est moins prioritaire ;
- La reprise financière est incertaine et inégalement répartie ;
- Le financement des agents et des présentateurs est limité, malgré leur rôle important dans la promotion du développement des marchés ;
- Incertitude quant à la viabilité à long terme des organisations internationales ;
- Les stratégies numériques émergentes ne sont toujours pas stabilisées ou quantifiées pour les arts du spectacle ;
- Environnement politique moins favorable, avec des élections l'année prochaine ;
- Les États-Unis, qui constituent le plus grand marché d'exportation, continuent de présenter des difficultés en raison des budgets, du leadership et des problèmes de visas ;
- Pénurie d'agents soutenant les artistes ; certaines compagnies ne savent pas comment agir en tant qu'agents car elles se concentrent sur la création ;
- Les agences gouvernementales n'ont pas de stratégie claire de développement des marchés internationaux ;
- Les projets qui ne produisent pas de revenus sont exposés à la variabilité des financements et à la concurrence des industries qui peuvent quantifier les résultats des ventes ;
- Prise en compte de l'impact environnemental des tournées ; augmentation des frais de voyage.

# Analyse des risques

CAPACOA reconnaît la nécessité d'évaluer et de gérer les risques dans plusieurs domaines critiques afin de s'assurer que l'exposition est limitée, en particulier lorsqu'il s'agit de travailler dans le domaine des marchés internationaux. Les efforts déployés pour atténuer et gérer les risques sont détaillés ci-dessous.

## Juridique :

- CAPACOA précise qu'elle n'a pas de droits de propriété intellectuelle sur les artistes qui peuvent faire partie des délégations ; les droits de propriété intellectuelle restent la propriété des artistes. CAPACOA peut être au courant des problèmes de propriété intellectuelle dans divers marchés et peut fournir des informations, mais il incombe aux artistes individuels de s'assurer qu'ils respectent les lois sur la propriété intellectuelle dans les marchés où ils voyagent et présentent leurs œuvres.
- CAPACOA a accès à une expertise juridique en cas de litige ou de problème.
- CAPACOA mènera ses propres recherches, notamment sur les marchés cibles, et recueillera des informations auprès de sources fiables, avant de diffuser des informations à l'industrie.

## Politique :

- À partir de 2021, CAPACOA a commencé à consacrer du temps et des efforts à la création d'un environnement de travail plus sûr et plus inclusif.
- La CAPACOA a élaboré une politique globale sur les milieux de travail respectueux qui s'applique aux relations de travail entre le conseil d'administration, le personnel, les entrepreneurs et les bénévoles de CAPACOA.
- CAPACOA a élaboré une déclaration sur les espaces plus sûrs, qui fournit des lignes directrices en matière de comportements et de valeurs pour la prise de décision, les efforts de défense et les relations avec les parties prenantes.

# Analyse des risques

## Les aspects financiers :

- CAPACOA entretient des relations de longue date avec des bailleurs de fonds et possède une expérience et une expertise en matière de subventions.
- CAPACOA se tiendra au courant de tout changement en matière de financement et veillera à ce que les demandes futures tiennent compte de ces changements.
- CAPACOA reconnaît les limites du financement, en particulier le fait que les décisions de financement sont basées sur des critères qui échappent au contrôle de CAPACOA.
- CAPACOA travaille de façon proactive avec le CDMI, le conseil d'administration et le leadership financier de l'organisation pour gérer toute question financière liée à l'exécution des programmes.

## Économie :

- Alors que le rétablissement de COVID continue de poser des défis aux artistes, aux diffuseurs et aux agents, tant au pays qu'à l'étranger, CAPACOA surveillera les possibilités de financement et cherchera à obtenir des fonds au besoin.
- CAPACOA envisage de répercuter certaines dépenses sur les participants à ses programmes, si ces derniers sont en mesure d'accéder à leur propre financement.

## Ressources humaines :

- CAPACOA continuera à faire appel à des experts compétents et bien connectés dans les marchés cibles afin d'assurer le meilleur rendement de l'investissement.
- CAPACOA s'appuiera sur son personnel très expérimenté, son conseil d'administration et le CDMI lorsque des défis se présenteront.



# STRATÉGIE D'ENGAGEMENT INTERNATIONAL 2025-2029

## Cadre stratégique

### Rôle et positionnement de CAPACOA :

La stratégie d'engagement international s'inscrit dans le cadre stratégique de CAPACOA, qui a été révisé en 2019. En plus de la vision, de la mission et des valeurs, CAPACOA a reconnu son rôle de chef de file national des communautés de tournée et de diffusion du Canada, en cultivant un écosystème des arts de la scène dynamique, sain et équitable, de l'artiste à l'auditoire. CAPACOA reconnaît l'interdépendance de toutes les parties prenantes au sein de cet écosystème et prend des mesures pour bénéficier directement ou indirectement à chacune d'entre elles, des créateurs au public canadien. Par conséquent, CAPACOA concentre ses services et ses programmes sur les organisations et les personnes qui réunissent les artistes et le public : les producteurs, les agents et les gestionnaires, les diffuseurs et les réseaux de diffusion. En plus de ces principaux bénéficiaires, CAPACOA collabore également avec d'autres personnes qui soutiennent cet écosystème : les organisations de services artistiques, les consultants, les bailleurs de fonds, les fournisseurs de services et les partenaires non artistiques.

CAPACOA fournit ces programmes et services sous la direction du CDMI, dont le mandat comprend les deux piliers suivants : apporter le meilleur du Canada au monde et apporter le meilleur du monde au Canada. Le travail à l'exportation a un impact immédiat et précieux pour les membres dans les domaines de l'équité, de l'inclusion, de la réconciliation, du progrès technologique, de l'atténuation des défis sectoriels récents, y compris le rétablissement du COVID, et de l'adaptation au changement. L'approche de CAPACOA implique la recherche et l'apprentissage de nouveaux marchés importants, et la réponse à de nombreuses invitations qui continuent à arriver en raison du travail positif qu'ils ont mené sur les marchés au cours des dernières années.

# Objectifs du marché international

---

CAPACOA se concentrera sur deux objectifs de haut niveau pour la durée de cette stratégie :

1

Continuer de développer, d'entretenir et d'élargir les marchés internationaux existants où les artistes et les diffuseurs canadiens ont connu du succès : les régions comprennent le Royaume-Uni et l'Espagne, les pays nordiques, l'Amérique du Sud, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et les États-Unis.

2

Introduire un ou deux nouveaux marchés/régions au cours des quatre années afin de commencer à développer des relations : les régions comprennent l'Asie-Pacifique et l'Afrique.

---

# Objectifs et résultats

## Court terme :

### Les 12 premiers mois, l'année 1

#### Objectif

---

Renouer avec l'Amérique du Sud et le Mexique grâce au programme de cohorte en ligne et à trois délégations en personne, auxquelles participeront 30 artistes et diffuseurs canadiens.

Tirer parti des succès passés et maintenir une présence sur les marchés britannique et européen en dirigeant 4 délégations de 22 diffuseurs et artistes canadiens.

S'appuyer sur les activités de découverte de l'Asie menées dans le cadre de la stratégie précédente pour pénétrer davantage le marché de l'Asie-Pacifique en conduisant 7 délégations de 34 diffuseurs et artistes à des événements clés.

Conduire des délégations de 12 diffuseurs et artistes à 3 événements pour explorer davantage le nouveau marché de l'Afrique.

Maintenir une présence sur le marché américain en participant à la conférence annuelle de l'APAP et en tenant un stand pour les diffuseurs et les artistes producteurs canadiens.

Inviter des diffuseurs internationaux ciblés à la conférence semestrielle de CAPACOA pour rencontrer des artistes canadiens et explorer des opportunités futures.

**Pour clarifier les ressources pour les programmes et rechercher les financements nécessaires.**

#### Résultats à suivre

---

- # diffuseurs/artistes engagés dans des programmes internationaux
- # artistes rapportant des pistes/invitations/tournées
- # marchés ciblés/engagés

**\$ Accès au financement pour les initiatives de développement du marché.**

# Objectifs et résultats

**Moyen terme : 12-24 mois,  
année 2**

## Objectif

Maintenir les relations avec l'Amérique du Sud et le Mexique, Édimbourg, les pays nordiques et l'Espagne en dirigeant 7 délégations de 32 diffuseurs et artistes canadiens.

Développer davantage le marché de l'Asie-Pacifique en dirigeant 5 délégations de 20 diffuseurs et artistes canadiens.

Développer davantage le marché africain en dirigeant 3 délégations composées de 12 diffuseurs et artistes canadiens.

Maintenir une présence sur le marché américain en participant à la conférence annuelle de l'APAP et en tenant un stand pour les diffuseurs et les artistes producteurs canadiens.

Accueillir et présenter le programme virtuel B2B Connections pour exposer 25 compagnies d'artistes et 20 artistes internationaux à 25 diffuseurs étrangers.

**Pour clarifier les ressources pour les programmes et rechercher les financements nécessaires.**

## Résultats à suivre

X diffuseurs/artistes engagés dans des programmes internationaux  
X artistes rapportant des pistes/invitations/tournées  
X marchés ciblés

Augmentation en \$ + % des revenus de tournées rapportés par les artistes (si disponible)

**\$ Accès au financement pour les initiatives de développement du marché.**

# Objectifs et résultats

**Long terme :**  
**3-5 ans, années 3 et 4**

## Objectif

Maintenir les relations avec l'Amérique du Sud et le Mexique, Édimbourg, les pays nordiques et l'Espagne en dirigeant 7 délégations de 32 diffuseurs et artistes canadiens au cours des années 3 et 4.

Développer davantage le marché de l'Asie-Pacifique en dirigeant 4 délégations de 16 diffuseurs et artistes canadiens au cours de l'année 3 ; 5 délégations de 20 participants au cours de l'année 4.

Développer davantage le marché africain en dirigeant 3 délégations avec 12 diffuseurs et artistes canadiens au cours des années 3 et 4.

Maintenir une présence sur le marché américain en participant à la conférence annuelle de l'APAP et en tenant un stand pour les diffuseurs et les artistes producteurs canadiens, chaque année 3 et 4.

Inviter des diffuseurs internationaux ciblés à la conférence semestrielle de CAPACOA afin de rencontrer des artistes canadiens et d'explorer les possibilités futures au cours de l'année 3.

**Pour clarifier les ressources pour les programmes et rechercher les financements nécessaires.**

## Résultats à suivre

X diffuseurs/artistes engagés dans des programmes internationaux  
X artistes signalant des pistes/invitations/tournées  
X marchés ciblés  
Augmentation en \$ + % des revenus de tournées

**\$ Accès au financement pour les initiatives de développement du marché.**

# Tactiques

CAPACOA mettra en œuvre la stratégie au moyen des tactiques suivantes :

## Délégations :

Diriger des délégations en ligne et en personne dans les marchés cibles et fournir une préparation, des introductions et des opportunités aux artistes et aux diffuseurs pour qu'ils réussissent.



## Mentorat :

Accompagnement et mentorat d'organisations individuelles en matière d'engagement international.

## Diplomatie culturelle :

Rechercher activement des occasions de soutenir les objectifs des gouvernements en matière de diplomatie culturelle, au bénéfice des diffuseurs et des artistes.



## Collaboration avec les partenaires :

CAPACOA veillera à ce que les programmes soient complémentaires et non en concurrence ou en duplication avec des programmes plus appropriés menés par d'autres organisations.

## L'équité :

Tenir compte de l'équité et la gérer - voix et communautés émergentes et sous-représentées, géographie (tout le Canada), dans toutes les disciplines des arts de la scène.



## Défense des intérêts :

Recevoir et diffuser les informations des gouvernements, des bailleurs de fonds et des réseaux internationaux ; communiquer au gouvernement les besoins du secteur.

# Approche des délégations

CAPACOA a trois approches pour déterminer qui participera aux délégations, en fonction de la manière dont la délégation a été initiée. Lorsque CAPACOA constitue ses propres délégations pour explorer des plateformes, des marchés ou des festivals internationaux émergents, un jury national indépendant composé de professionnels des arts et de la culture est constitué pour évaluer les candidatures en fonction de critères. Les jurés reçoivent des explications claires sur les objectifs de l'événement hôte et ne sont pas autorisés à soumettre une candidature pour la délégation qu'ils évaluent. Un appel à candidatures est diffusé par le biais de divers canaux de communication et les candidats doivent être des membres en règle de CAPACOA.

La plupart des délégations de CAPACOA se concentrent sur des festivals ou des événements multidisciplinaires, mais il peut y avoir des événements critiques spécifiques à une discipline qui sont considérés comme avantageux pour CAPACOA d'avoir une présence, par exemple le Edinburgh Fringe Festival et la Tanzmesse en Allemagne. Les musiques du monde constituent une exception majeure à l'approche multidisciplinaire, car les recherches et les consultations ont montré qu'il s'agissait d'un sous-genre qui avait besoin d'être soutenu. Les cachets des artistes de musique du monde sont peu élevés par rapport à d'autres genres musicaux ; l'infrastructure est insuffisante pour soutenir les artistes de musique du monde et il n'y a pas de structure de gestion. CAPACOA a pris l'initiative de diriger les premières délégations de musique du monde au WOMEX et à Circulart et, forte du succès de ces délégations, a continué à travailler avec des partenaires pour soutenir les artistes de musique du monde. CAPACOA a également appris que les musiques du monde ont été utiles pour faire des incursions initiales sur le marché africain.

CAPACOA va peut-être organiser une délégation au nom d'une organisation de financement. En fonction des exigences du bailleur de fonds, CAPACOA lancera un appel national à manifestation d'intérêt. CAPACOA convoque ensuite un jury national indépendant composé de professionnels des arts et de la culture, évalue les candidatures en fonction des critères et sélectionne les délégués. Les jurés ne peuvent pas soumettre de candidature pour la délégation qu'ils évaluent.

## Approche des délégations

CAPACOA collabore également avec des partenaires internationaux pour développer des délégations, tels que des festivals et des événements, des réseaux régionaux, des producteurs d'art, des agences gouvernementales, des associations et des événements de l'industrie. Ces organisations inviteraient leurs partenaires à accueillir et à rencontrer des délégations de professionnels des arts canadiens. L'organisation hôte définira le profil des participants, y compris la langue, la discipline artistique, le contexte de travail, la programmation festivalière ou saisonnière, l'historique de l'organisation, la solidité financière, la capacité et les antécédents en matière de réservation d'œuvres internationales. L'organisation hôte propose à CAPACOA une liste de délégués et de critères qui reflètent ses priorités. CAPACOA collabore avec l'organisation hôte pour dresser une liste de délégués qui répond aux exigences de l'hôte et qui, idéalement, reflète l'étendue et la riche diversité de la communauté des arts de la scène du Canada. C'est à l'organisation hôte qu'il revient de prendre la décision finale d'envoyer des invitations.





# ACTIVITÉS - PLAN QUADRIENNAL DÉTAILLÉ

Les activités du plan quadriennal sont estimées sur la base des connaissances et des informations disponibles au printemps 2024. Les plans spécifiques peuvent changer en fonction de la disponibilité du financement, des besoins des participants, y compris les diffuseurs, les artistes et les membres de l'organisation, et de tout événement imprévu susceptible d'avoir une incidence sur les arts du spectacle au Canada. En outre, les pressions politiques et économiques au Canada et sur les marchés cibles peuvent avoir une incidence sur la réalisation des événements prévus dans le plan quadriennal. Il était impossible de prévoir l'impact de COVID sur les arts du spectacle, par exemple, et CAPACOA a appris que la planification doit inclure la prévoyance, la flexibilité et l'adaptabilité. La création du programme de cohortes en ligne est un exemple de l'approche créative de CAPACOA face à des changements sans précédent et imprévus sur le marché, et a jeté les bases d'un développement futur du marché à un moment où la plupart des organisations et des gouvernements pensaient que ce serait impossible. CAPACOA continue de s'appuyer sur cette base avec les initiatives de développement du marché prévues dans cette stratégie, et cette capacité d'adaptation unique sera appliquée selon les besoins tout au long des quatre années.



# Année 1 : 2025-26

## Objectif 1 :

Renouer avec l'Amérique du Sud et le Mexique par le programme de cohorte en ligne et de trois délégations en personne, auxquelles participeront 30 artistes et diffuseurs canadiens.

**Région :**  
Amérique du Sud  
et Mexique

**Marchés cibles :**  
Argentine, Chili, Colombie, Brésil,  
Mexique, Uruguay, Équateur,  
Pérou, Paraguay

## Événement 1 : Programme de cohorte

Dates : 1er avril 2025 - 31 mars 2026

**Description :** S'appuyant sur les programmes de cohorte précédents qui ont impliqué 9 marchés cibles en Amérique du Sud, CAPACOA réunira des diffuseurs, des conservateurs, des producteurs et des artistes pour une série de réunions de réseautage virtuelles qui exploreront les visions et les défis de la programmation, les programmes novateurs, l'inspiration artistique, les conditions actuelles du marché et exploreront les ambitions des artistes et des diffuseurs. Les diffuseurs participants du Canada présenteront et soutiendront les artistes canadiens prêts à l'exportation auprès de leurs pairs internationaux et, à leur tour, seront présentés aux artistes des marchés cibles.

**Résultats attendus :** 18 artistes et diffuseurs canadiens entreront en contact avec 18 artistes et diffuseurs internationaux, ce qui débouchera sur des pistes, de nouveaux partenaires étrangers, des présentations uniques, des invitations à de futurs événements internationaux et des tournées potentielles.

# Année 1 : 2025-26

## Événement 2 : Festival Internacional de Buenos Aires (FIBA), Argentine

Dates : octobre 2025, dates à confirmer

---

**Description :** Le FIBA est un festival annuel qui présente le meilleur du théâtre, de la danse, de la musique et des arts visuels dans des salles et des espaces publics. Les anciens participants des délégations au FIBA ont rencontré plusieurs agents, artistes et diffuseurs qui ont participé aux programmes de cohorte. Les participants prendront part à des réunions B2B en direct, à des séances de réseautage, à des représentations et à des vitrines, à des visites de lieux et à des réunions avec des fonctionnaires.

**Résultats attendus :** 2 artistes et 2 diffuseurs canadiens feront partie de la délégation qui se rendra à la FIBA pour entrer en contact avec 20 diffuseurs internationaux, ce qui se traduira par des pistes, de nouveaux partenaires étrangers, des présentations uniques et des invitations pour de futurs événements internationaux.

## Événement 3 : Santiago a Mil, Chili

Dates : janvier 2026, dates à confirmer

---

**Description :** Santiago a Mil est un festival annuel des arts du spectacle qui se déroule en janvier à Santiago, au Chili. La version 2024 s'est déroulée dans différentes villes du Chili. Son objectif est de permettre au public d'accéder à des spectacles artistiques de grande qualité, dont la plupart sont gratuits et présentés dans des espaces publics. Le festival présente des artistes du Chili et de 25 pays du monde entier. Les diffuseurs canadiens peuvent voir des œuvres qui pourraient être invitées au Canada pour le bénéfice du public canadien, et présenter des artistes canadiens à leurs collègues diffuseurs.

**Résultats attendus :** 2 artistes et 2 diffuseurs canadiens feront partie de la délégation afin d'entrer en contact avec une vingtaine de diffuseurs internationaux, ce qui se traduira par des pistes, de nouveaux partenaires étrangers, des présentations uniques et des invitations pour de futurs événements internationaux.

# Année 1 : 2025-26

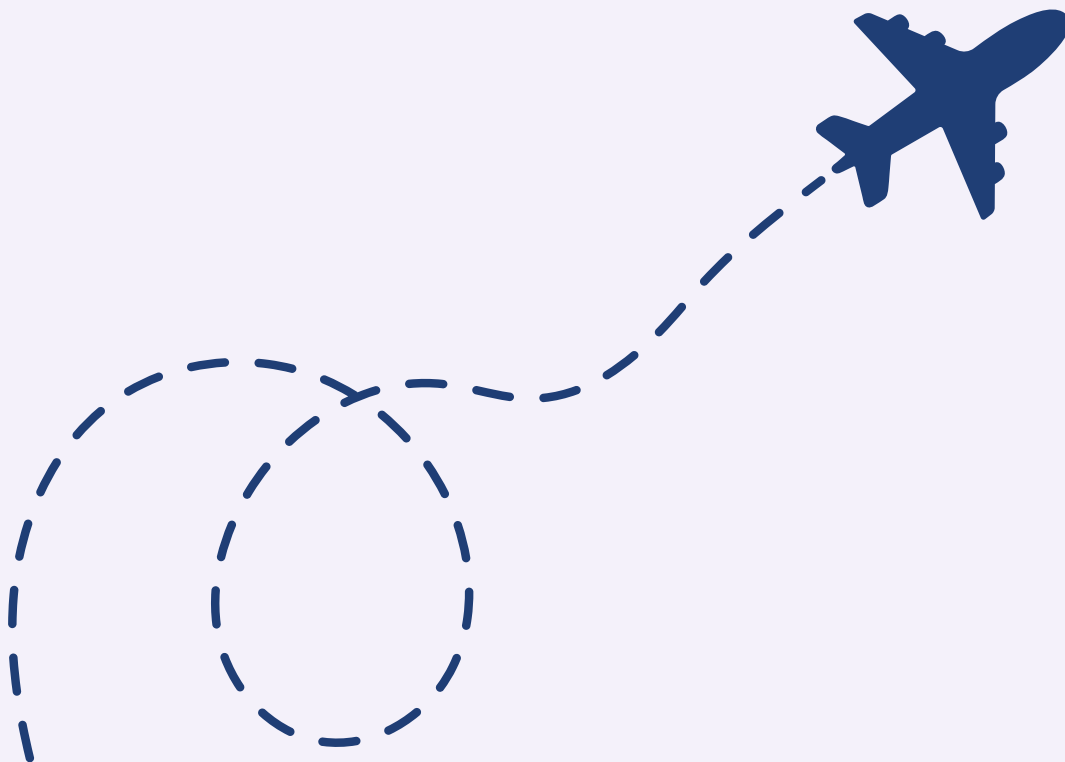
## Événement 4 : Circulart, Colombie

Dates : juin 2025, dates à confirmer

---

**Description :** Circulart est la plaque tournante de la musique en Amérique du Sud et le principal marché des musiques du monde en Amérique du Sud. CAPACOA a travaillé avec le délégué commercial de l'ambassade du Canada en Colombie pour préparer les artistes et les diffuseurs canadiens à profiter de cet important événement de l'industrie. Alfredo et Mercedes Caxaj de SunFest dirigeront la délégation. Les activités comprendront des réunions B2B, des sessions de réseautage, la participation à des spectacles et à des présentations, des visites de sites et des réunions avec des fonctionnaires.

**Résultats attendus :** 2 artistes et 2 diffuseurs canadiens feront partie de la délégation afin d'entrer en contact avec 30 diffuseurs internationaux, ce qui permettra d'obtenir des contacts, de nouveaux partenaires étrangers, des présentations et des tournées, ainsi que des invitations pour de futurs événements internationaux.



# Année 1 : 2025-26

## Objectif 2 :

Tirer parti des succès passés et assurer une présence continue sur les marchés britannique et européen en dirigeant 4 délégations de 22 diffuseurs et artistes canadiens.

### Région :

Royaume-Uni, Europe

### Marchés cibles :

Royaume-Uni, France, Norvège, Suède, Finlande, Allemagne, Espagne

## Événement 1 : Edinburgh Fringe Festival, Écosse

Dates : août 2025, dates à confirmer

**Description :** Le festival Edinburgh Fringe rassemble des artistes connus et nouveaux dans toutes les disciplines des arts du spectacle. Il s'agit du plus grand marché des arts du spectacle au monde, qui rassemble des acheteurs du monde entier. Le Fringe sera l'occasion pour les artistes canadiens de se familiariser avec le Fringe ainsi qu'avec les marchés cibles qui seront représentés par les diffuseurs internationaux.

**Résultats attendus :** 8 diffuseurs canadiens retourneront au Festival d'Édimbourg pour promouvoir la réciprocité et la diplomatie culturelle dans les arts du spectacle. Les diffuseurs canadiens trouveront des œuvres à rapporter au Canada et, le cas échéant, feront la promotion de leurs collègues artistes canadiens auprès des diffuseurs internationaux. Il est possible que 100 participants étrangers interagissent avec des participants canadiens pendant le festival.

# Année 1 : 2025-26

## Événement 2 : Le festival des arts arctiques, Harstad, Norvège

Dates : juin 2025, dates à confirmer

---

**Description :** Le festival des arts arctiques a été organisé pour la première fois en 1965 et présente des spectacles de musique, de théâtre et d'art. En 2024, le festival a présenté de la musique, du théâtre, de la danse et des artistes pour enfants de Scandinavie et du monde entier.

**Résultats attendus :** 4-6 diffuseurs et artistes auront l'occasion d'établir des liens avec des diffuseurs et artistes scandinaves et européens, ce qui débouchera sur de nouveaux partenaires, des invitations à de futurs événements internationaux et d'éventuelles présentations et tournées.

## Événement 3 : Festival GREC, Barcelone, Espagne

Dates : juillet 2025, dates à confirmer

---

**Description :** Le festival GREC est la principale attraction culturelle de l'été à Barcelone et existe depuis 46 ans. Il s'agit d'un festival de théâtre, de danse, de musique, de cirque et de cinéma. Le festival présente des artistes et des collectifs de Barcelone et du monde entier. Le festival GREC offre des possibilités de réseautage aux diffuseurs canadiens pour trouver des œuvres internationales exceptionnelles, et aux artistes et compagnies canadiens pour établir des liens avec des diffuseurs européens et étendre leurs activités de tournée.

**Résultats attendus :** CAPACOA conduira une délégation de 4 diffuseurs et artistes au festival GREC afin de faciliter les contacts pour les réservations.



# Année 1 : 2025-26

## Événement 4 : WOMEX, lieu à confirmer

Dates : octobre 2025, dates à confirmer

---

**Description :** WOMEX - Worldwide Music Expo - est la plus grande conférence internationale de réservation pour le jazz mondial et la musique roots. L'événement comprend des spectacles musicaux, des activités de conférence, des vitrines, des discussions, des films et une foire commerciale où les artistes et les producteurs peuvent entrer en contact avec des acheteurs de toute l'Europe.

**Résultats attendus :** CAPACOA dirigera une délégation de 2 diffuseurs et 2 artistes qui participeront à des réunions B2B en direct, à des sessions de réseautage, à des représentations et à des vitrines, à des visites de lieux, à des réunions avec des fonctionnaires et des délégués commerciaux, ce qui permettra d'interagir avec 150 participants étrangers, 10 nouveaux partenaires et prospects étrangers, des visites et des présentations potentielles.



# Année 1 : 2025-26

## Objectif 3 :

S'appuyer sur les activités de découverte de l'Asie menées dans le cadre de la stratégie précédente pour pénétrer davantage le marché de l'Asie-Pacifique en conduisant 7 délégations de 34 diffuseurs et artistes à des événements clés.

**Région :**  
Asie-Pacifique

**Marchés cibles :**  
Corée du Sud, Taïwan, Japon,  
Nouvelle-Zélande, Australie

## Événement 1 : Marché des arts du spectacle de Séoul (PAMS), Séoul, Corée du Sud

Dates : octobre 2025, dates à confirmer

**Description :** Le PAMS se tient chaque année depuis 2005 en tant que marché des arts pour les professionnels du spectacle. Afin d'offrir une plateforme de mise en réseau et d'échange d'informations aux artistes, diffuseurs, promoteurs et producteurs, le marché propose un programme de vitrines, d'expositions de stands, de forums/sessions, de réceptions et de déjeuners-rencontres. Le PAMS Pitching est un programme visant à trouver des partenaires pour la coopération internationale.

2025 sera le point culminant d'une année d'activités avec des artistes et diffuseurs canadiens et coréens par le biais des conversations en ligne de la cohorte, menant au PAMS et à la participation au festival des arts du spectacle de Séoul.

**Résultats attendus :** En collaboration avec le Conseil des Arts du Canada, la délégation comprendra trois diffuseurs et trois artistes canadiens qui se familiariseront avec le marché asiatique et établiront des liens avec de futurs partenaires potentiels.



# Année 1 : 2025-26

## Événement 2 : Festival des arts du spectacle de Séoul (SPAF), Séoul

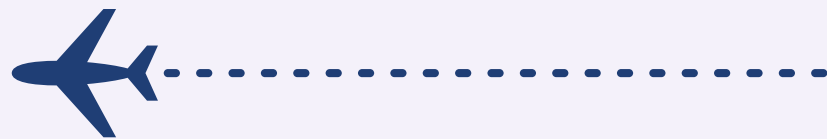
Dates : octobre 2025, dates à confirmer

---

**Description :** Le festival des arts du spectacle de Séoul (SPAF), qui a débuté en 2001, est le festival international des arts du spectacle le plus important et le plus représentatif de Corée. Il se tient chaque année en octobre à Daehakro et dans les régions proches pendant un mois. Le SPAF est un lieu de dialogue entre les artistes et le public, qui se traduit non seulement par des représentations de diverses œuvres d'art contemporain, mais aussi par des ateliers et des programmes de forum.

Il s'agit d'un festival qui offre des opportunités de plaisir et de participation au public de l'art contemporain et aux communautés locales. Il s'agit d'un festival qui s'intéresse à l'art contemporain basé sur la nature régionale et transrégionale de Séoul, de la Corée et de l'Asie, et qui crée un lieu de solidarité et de coopération dans une perspective mondiale.

**Résultats attendus :** En collaboration avec le Conseil des Arts du Canada, la délégation comprendra 3 diffuseurs et 3 artistes canadiens afin de se familiariser avec le marché asiatique et d'établir des liens avec de futurs partenaires potentiels.



# Année 1 : 2025-26

## Événement 3 : Expo 2025, Osaka, Japon

Dates: 13 avril - 13 octobre 2025

---

**Description :** L'Expo 2025 accueillera des millions de visiteurs du monde entier. 161 pays et régions y participent, dont le Canada. Affaires mondiales Canada coordonne la présence du Canada à l'événement et les organisations canadiennes des arts de la scène auront l'occasion de s'impliquer. Le thème de l'événement est « Concevoir la société future pour nos vies ».

En collaboration avec l'équipe canadienne, CAPACOA explorera les possibilités de participation canadienne aux événements de l'exposition universelle d'Osaka, en collaboration avec le travail effectué à Séoul.

**Résultats attendus :** En collaboration avec le Conseil des Arts du Canada, la direction d'une délégation de trois diffuseurs et de trois artistes permettra d'établir des liens avec des diffuseurs et des artistes du monde entier et de la région Asie-Pacifique. Les résultats comprennent des pistes, de nouveaux partenaires et de futures présentations et tournées potentielles.

## Événement 4 : Festival international de Taïwan (TIFA), Taïwan

Dates: avril 2025, dates à confirmer

---

**Description :** Le Festival international des arts de Taïwan (TIFA) est le festival artistique annuel le plus important de Taïwan et un événement artistique et culturel de premier plan en Asie. Le festival présente des œuvres d'Asie et du monde entier dans les domaines du théâtre, de la musique, de la danse, du multimédia et des arts visuels.

**Résultats attendus :** À l'invitation du TIFA, CAPACOA dirigera une délégation de quatre diffuseurs et artistes canadiens qui auront l'occasion d'en apprendre davantage sur le marché et d'établir des liens avec de futurs partenaires potentiels.

## Événement 5 : Réunion internationale des arts du spectacle de Yokohama (YPAM), Yokohama, Japon

Dates: décembre 2025, dates à confirmer

---

**Description :** La réunion internationale des arts du spectacle de Yokohama (YPAM) était auparavant connue sous le nom de réunion des arts du spectacle de Tokyo (TPAM). Elle se tenait à l'origine à Tokyo avant d'être déplacée à Yokohama en 2011. Le YPAM permet aux professionnels du Japon et de l'étranger qui travaillent sur les arts du spectacle contemporains d'interagir par le biais de programmes de spectacles et de réunions de mise en réseau, et fournit des informations, de l'inspiration et du soutien pour la création, la diffusion et la revitalisation des arts du spectacle. Bien qu'elle ait débuté à Tokyo en tant que « foire artistique » en 1995, depuis 2015, elle s'est concentrée sur l'Asie et participe également à des coproductions. Avec plus de 25 ans d'histoire, elle est internationalement reconnue comme l'une des plateformes d'arts du spectacle les plus influentes d'Asie.

**Résultats attendus :** Diriger une délégation de 2 diffuseurs et de 2 artistes sera l'occasion de participer à des réunions B2B et à d'autres activités du programme professionnel, et de rencontrer des compagnies d'arts du spectacle et des diffuseurs d'Asie et du monde entier.



## Événement 6 : The Performing Arts Network New Zealand (PANNZ), Nouvelle-Zélande

Dates: mars 2026, dates à confirmer

---

**Description :** PANZZ est le premier événement de Nouvelle-Zélande pour les artistes, les producteurs et les leaders de l'industrie du secteur des arts du spectacle. Les événements précédents ont vu plus de 300 délégués de Nouvelle-Zélande et du monde entier se réunir pendant trois jours pour partager leur travail, se connecter et nouer des relations.

**Résultats attendus :** Une délégation de deux diffuseurs et de deux artistes aura l'occasion d'entrer en contact avec des artistes et des diffuseurs de la région et du monde entier, de participer à des présentations, à des vitrines et à des spectacles, ainsi qu'à des réunions interentreprises et à des possibilités de contacts, de nouveaux partenaires et d'exploration de tournées et d'engagements potentiels.



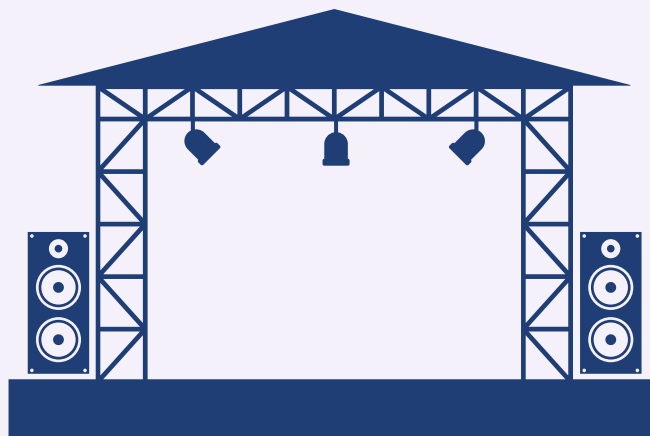
## Événement 7 : Rassemblement du marché australien des arts du spectacle (APAM), Perth, Australie

Dates : février/mars 2026, dates à confirmer

---

**Description :** Précédemment, APAM a présenté des marchés des arts du spectacle semestriels; maintenant ça présente désormais 1 à 2 rassemblements par an dans toute l'Australie afin d'offrir davantage d'opportunités aux arts du spectacle de se connecter par le biais de réunions de mise en réseau, de présentations et d'échanges d'idées. Les rassemblements de l'APAM permettent aux diffuseurs nationaux et internationaux de découvrir les spectacles contemporains australiens et néo-zélandais dans leur contexte et dans des conditions de présentation idéales : à grande échelle, sur toute la longueur, avec des valeurs de production sans compromis et avec un public. Les partenariats de l'APAM avec les festivals hôtes augmentent le nombre, la diversité et l'étendue géographique des activités de l'APAM. Les rassemblements attirent le secteur dans des festivals australiens bien établis, permettant aux participants nationaux, internationaux, aux artistes et à l'industrie de se rencontrer, de renforcer les relations existantes et d'en créer de nouvelles. CAPACOA participe activement au marché australien depuis plusieurs années, et la participation à l'APAM en 2026 est le point culminant de cette activité.

**Résultats attendus :** CAPACOA conduira une délégation de 2 diffuseurs et de 2 artistes à l'APAM pour participer aux réunions B2B organisées.



# Année 1 : 2025-26

## Objectif 4 :

Diriger des délégations de 12 diffuseurs et artistes vers 3 événements afin d'explorer davantage le nouveau marché de l'Afrique.

**La région :**  
Afrique

**Marchés cibles :**  
Cabo Verde, Sénégal,  
Côte d'Ivoire, Afrique du Nord

## Événement 1 : Atlantic Music Expo (AME), Cabo Verde

Dates: avril 2025, dates à confirmer

**Description :** Atlantic Music Expo (AME) s'est imposée comme une rencontre précieuse et accueillante pour les professionnels de la musique au Cabo Verde, en Afrique et dans d'autres pays. L'AME propose des vitrines de jour et de nuit, un programme de conférences, des ateliers pratiques, des réunions individuelles et un marché de rue en soirée.

**Résultats attendus :** CAPACOA conduira une délégation de 2 diffuseurs et de 2 artistes producteurs pour s'informer sur le marché africain, planifier et participer à des réunions, à des sessions de réseautage et à des vitrines. Les participants développeront des pistes et de nouveaux partenaires étrangers.



# Année 1 : 2025-26

## Événement 2 : Exposition internationale de musique de Dakar (DMX), Dakar, Sénégal

Dates: février 2026, dates à confirmer

---

**Description :** L'exposition internationale de musique de Dakar (DMX) rassemble des professionnels, des décideurs, des organisateurs d'événements et des agences artistiques de l'industrie musicale du continent à Dakar, la capitale sénégalaise. DMX offre des opportunités aux jeunes talents et aux aspirants professionnels, à travers une célébration de la création africaine autour du réseautage, des vitrines et des débats. Les activités de l'exposition comprennent des panels, des conférences, des classes de maître, des ateliers, des concerts et des spectacles.

**Résultats attendus :** CAPACOA conduira une délégation de 4 participants, 2 présentateurs et 2 artistes producteurs pour découvrir le marché africain, planifier et participer à des réunions, des sessions de réseautage et des vitrines. Les participants développeront des pistes et de nouveaux partenaires étrangers.

## Événement 3 : Marché des arts du spectacle africain d'Abidjan (MASA)

Dates: mars 2026, à confirmer

---

**Description :** Le MASA a lieu au printemps de chaque année et présente du cirque, des contes, de la danse, de l'humour, de la musique et du théâtre. Le MASA est une plateforme culturelle destinée à promouvoir les arts du spectacle africains. Ses principaux objectifs sont les suivants : soutenir la créativité et les productions de qualité ; faciliter la circulation des artistes et de leurs œuvres en Afrique et dans le monde ; former des artistes et des professionnels clés dans le domaine de la production ; et promouvoir les arts du spectacle africains.

**Résultats attendus :** S'appuyant sur la participation de CAPACOA au MASA en 2024, CAPACOA dirigera une délégation de 2 diffuseurs et de 2 artistes producteurs pour se renseigner sur le marché africain, planifier et participer à des réunions, à des séances de réseautage encadrées et à des vitrines. Les participants développeront des pistes et de nouveaux partenaires étrangers.

# Année 1 : 2025-26

## Objectif 5 :

Maintenir une présence sur le marché américain en participant à la conférence annuelle de APAP et en tenant un stand pour les diffuseurs et les artistes producteurs canadiens.

Région :  
États-Unis

Marchés cibles :  
États-Unis

## Événement 1 : Conférence annuelle de l'Association des professionnels des arts de spectacle (APAP), New York

Dates: janvier 2026, dates à confirmer

---

**Description :** La conférence annuelle de l'APAP est considérée comme le principal rassemblement mondial de l'industrie des arts de la scène. CAPACOA continuera d'être présente à l'APAP en tenant un stand canadien au congrès.

**Résultats attendus :** Les diffuseurs canadiens seront exposés à des artistes et diffuseurs des États-Unis et du monde entier en participant au stand et en assistant à des vitrines, des réunions, des spectacles et des ateliers.





# Année 1 : 2025-26

## Objectif 6 :

Inviter des diffuseurs internationaux ciblés à la conférence semestrielle de CAPACOA afin de rencontrer des artistes canadiens et d'explorer les possibilités futures.

### Régions :

Amérique du Sud ;  
Royaume-Uni/Europe ; Asie-  
Pacifique, Afrique

### Marchés cibles :

Argentine, Chili, Colombie, Brésil,  
Uruguay, Équateur, Pérou,  
Paraguay, Royaume-Uni, France,  
Norvège, Suède, Finlande,  
Allemagne, Espagne, Corée du Sud,  
Taïwan, Japon, Nouvelle-Zélande,  
Australie, Cabo Verde, Sénégal,  
Côte d'Ivoire, Afrique du Nord.

## Événement 1 : Conférence CAPACOA, Ottawa, Canada

Dates: novembre 2025, dates à confirmer

**Description :** La conférence semestrielle en personne de CAPACOA est une occasion pour les diffuseurs et les artistes canadiens d'entrer en contact avec des collègues de tout le Canada et de l'étranger. Plus de 250 diffuseurs, agents, gérants, artistes et autres professionnels des arts de la scène participent à des occasions de réseautage, à des séances d'information et à des rencontres entre pairs, ainsi qu'à des spectacles de théâtre, de musique et de danse. À la suite des importantes initiatives de développement du marché de cette stratégie, CAPACOA invitera 50 diffuseurs internationaux des marchés/régions cibles à rencontrer des artistes canadiens pendant la conférence.

**Résultats attendus :** Les diffuseurs et les artistes canadiens seront en mesure de développer des pistes et des relations pour des engagements et des tournées futures en se connectant avec 50 diffuseurs des marchés cibles.

## Année 2 : 2026-27

CAPACOA évaluera les résultats obtenus grâce aux activités de l'année 1 afin de déterminer celles qui seront répétées au cours de l'année 2. La CAPACOA analysera si des changements dans l'industrie pourraient avoir un impact sur l'accent mis sur certains marchés cibles ; elle sera ouverte au potentiel de nouvelles activités ou opportunités qui pourraient se présenter, telles qu'un nouveau marché artistique ou de nouvelles opportunités de financement ; et elle travaillera avec des partenaires gouvernementaux pour rechercher un soutien financier et diplomatique. Outre la reprise de certaines activités de l'année 1 jugées appropriées et financièrement viables, CAPACOA mettra également en œuvre plusieurs nouvelles activités.

### Objectif 1 :

Maintenir les relations avec l'Amérique du Sud, Édimbourg, les pays nordiques et l'Espagne en dirigeant 7 délégations de 32 diffuseurs et artistes canadiens.

#### Régions :

Amérique du Sud et Mexique ; Europe ; Royaume-Uni

#### Marchés cibles :

Argentine, Chili, Colombie, Brésil, Mexique, Uruguay, Équateur, Pérou, Paraguay, Royaume-Uni, France, Norvège, Suède, Finlande, Allemagne, Espagne

### Événements (détaillés dans l'année 1) :

- FIBA, Argentine (4 participants)
- Santiago a Mil, Chili (4 participants)
- Circulart, Colombie (4 participants)
- Edinburgh Fringe Festival (8 participants)
- Arctic Arts Festival, Norvège (4 participants)
- GREC, Espagne (4 participants)
- WOMEX, à confirmer (4 participants)

## Année 2 : 2026-27

### Objectif 2 :

Développer davantage le marché de l'Asie-Pacifique en dirigeant cinq délégations composées de 20 diffuseurs et artistes canadiens.

**Région :**  
Asie-Pacifique

**Marchés cibles :**  
Corée du Sud, Taïwan, Japon,  
Nouvelle-Zélande, Australie

### Événements (détaillés dans l'année 1) :

---

- Marché des arts du spectacle à Séoul (PAMS) (4 participants)
- Festival international des arts de Taïwan (TIFA) (4 participants)
- Réunion internationale des arts du spectacle de Yokohama (YPAM) (4 participants)
- Marché des arts du Performing Arts Network New Zealand (PANNZ) (4 participants)

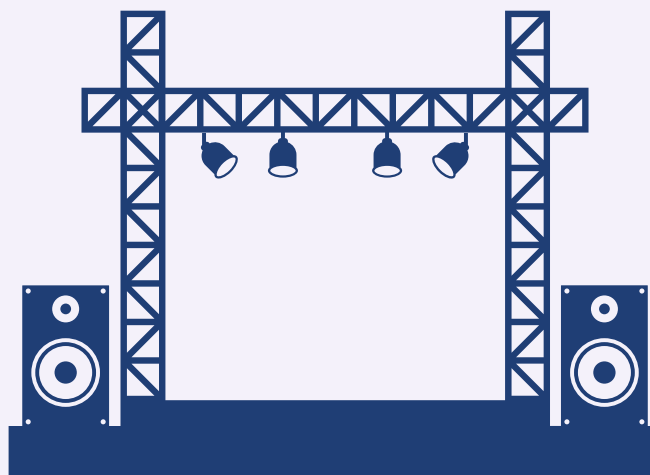


### Événement 5 : Réunion internationale des arts du spectacle de Bangkok (BIPAM), Bangkok, Thaïlande

Dates: mars 2027

**Description :** Le BIPAM est une plaque tournante des arts du spectacle en Asie du Sud-Est qui accueille des réunions sur les arts du spectacle depuis 2016. Cet événement biennuel encourage les échanges et le réseautage entre les artistes, les praticiens des arts du spectacle et les chercheurs universitaires afin de développer les communautés des arts du spectacle en Asie du Sud-Est et d'être une plateforme permettant aux professionnels des arts du spectacle d'Asie du Sud-Est d'entrer en contact avec les scènes internationales des arts du spectacle. La Thaïlande est un marché important et une porte d'entrée vers d'autres pays et marchés d'Asie du Sud-Est, notamment Singapour, la Malaisie, le Cambodge et l'Indonésie.

**Résultats attendus :** Diriger une délégation de deux présentateurs et de deux artistes permettra d'en apprendre davantage sur le marché, de développer des pistes et des partenaires potentiels, ce qui débouchera sur de futures présentations et tournées.



## Année 2 : 2026-27

### Objectif 3 :

Développer davantage le marché africain en dirigeant trois délégations composées de 12 diffuseurs et artistes canadiens.

**La région :**  
Afrique

**Marchés cibles :**  
Cabo Verde, Sénégal, Côte d'Ivoire, Afrique du Nord

### Événements (détaillés dans l'année 1) :

---

- AtlAtlantic Music Expo (AME), Cabo Verde (4 participants)
- DAKAR International Music Expo (DMX), Sénégal (4 participants)
- MASA (4 participants)

### Objectif 4 :

Maintenir une présence sur le marché américain en participant à la conférence annuelle de l'APAP et en tenant un stand pour les présentateurs et les artistes producteurs canadiens.

**Région :**  
États-Unis

**Marchés cibles :**  
États-Unis.

### Événement (détaillé dans l'année 1) :

---

- Conférence de l'APAP, New York

## Année 2 : 2026-27

### Objectif 5 :

Accueillir et présenter le programme virtuel B2B Connections afin d'exposer 25 compagnies d'artistes et 20 artistes internationaux à 25 diffuseurs étrangers.

#### Régions :

Amérique du Sud ;  
Royaume-Uni/Europe ; Asie-  
Pacifique ; Afrique

#### Marchés cibles :

Argentine, Chili, Colombie, Brésil,  
Uruguay, Équateur, Pérou,  
Paraguay, Royaume-Uni, France,  
Norvège, Suède, Finlande,  
Allemagne, Espagne, Corée du Sud,  
Taïwan, Japon, Nouvelle-Zélande,  
Australie, Cabo Verde, Sénégal,  
Côte d'Ivoire, Afrique du Nord.

## Événement : Connexions virtuelles B2B (en ligne)

Dates: octobre 2026, dates à confirmer

**Description :** Connections comprendra la sélection d'artistes canadiens et internationaux qui prépareront des présentations à des diffuseurs canadiens et internationaux au cours d'un événement virtuel de vente et de réseautage de trois jours. Les artistes producteurs sélectionnés pour participer seront des artistes matures et expérimentés dont les œuvres sont prêtes à être exportées. 25 artistes canadiens et 20 artistes internationaux seront invités à préparer des présentations vidéo de 7 minutes. Des présentateurs des marchés cibles seront invités à visionner les présentations au cours des trois jours, et des réunions B2B se tiendront l'après-midi.

**Résultats attendus :** L'événement devrait générer 100 pistes pour les 25 artistes canadiens, ce qui se traduira par de nouveaux partenariats, des engagements futurs et des tournées potentielles.

## Année 3 : 2027-28

CAPACOA évaluera les résultats obtenus grâce aux activités des années 1 et 2 afin de déterminer celles qui seront répétées au cours de l'année 3.

CAPACOA analysera si des changements dans l'industrie pourraient avoir un impact sur l'accent mis sur certains marchés cibles ; elle sera ouverte au potentiel de nouvelles activités ou opportunités qui pourraient se présenter, telles qu'un nouveau marché artistique ou de nouvelles opportunités de financement ; elle travaillera avec des partenaires gouvernementaux pour rechercher un soutien financier et diplomatique ; et elle déterminera quelles activités sont appropriées et viables sur le plan financier.

### Objectif 1 :

Objectif 1 : Maintenir les relations avec l'Amérique du Sud, Édimbourg, les pays nordiques et l'Espagne en dirigeant 7 délégations de 32 diffuseurs et artistes canadiens.

#### Régions :

Amérique du Sud et Mexique ; Royaume-Uni ; Europe

#### Marchés cibles :

Argentine, Chili, Colombie, Brésil, Mexique, Uruguay, Équateur, Pérou, Paraguay, Royaume-Uni, France, Norvège, Suède, Finlande, Allemagne, Espagne.

### Événements (détaillés au cours de l'année 1) :

- FIBA, Argentine (4 participants)
- Santiago a Mil, Chili (4 participants)
- Circulart, Colombie (4 participants)
- Edinburgh Fringe Festival (8 participants)
- Arctic Arts Festival, Norvège (4 participants)
- GREC, Espagne (4 participants)
- WOMEX, à confirmer (4 participants)

## Année 3 : 2027-28

### Objectif 2 :

Développer davantage le marché de l'Asie-Pacifique en dirigeant 4 délégations avec 16 diffuseurs et artistes canadiens.

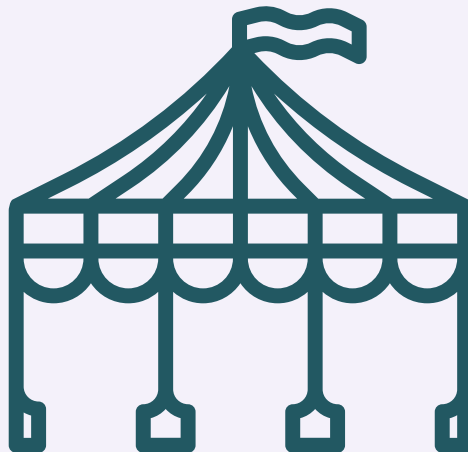
**Région :**  
Asie-Pacifique

**Marchés cibles :**  
Corée du Sud, Taïwan, Japon,  
Nouvelle-Zélande, Australie

### Événements (détaillés dans l'année 1) :

---

- Marché des arts du spectacle à Séoul (PAMS) (4 participants)
- Festival international des arts de Taïwan (TIFA) (4 participants)
- Réunion internationale des arts du spectacle de Yokohama (YPAM) (4 participants)
- Marché des arts du Performing Arts Network New Zealand (PANNZ) (4 participants)





## Année 3 : 2027-28

### Objectif 3 :

Développer davantage le marché africain en dirigeant 3 délégations avec 12 diffuseurs et artistes canadiens.

**Région :**  
Afrique

**Marchés cibles :**  
Cabo Verde, Sénégal,  
Côte d'Ivoire, Afrique du Nord

### Événements (détaillés dans l'année 1) :

---

- Atlantic Music Expo (AME), Cabo Verde (4 participants)
- DAKAR International Music Expo (DMX), Sénégal (4 participants)
- MASA (4 participants)

### Objectif 4 :

Maintenir une présence sur le marché américain en participant à la conférence annuelle de l'APAP et en tenant un stand pour les présentateurs et les artistes producteurs canadiens.

**Région :**  
États-Unis

**Marchés cibles :**  
États-Unis

### Événement (détaillé dans l'année 1) :

---

- Conférence de l'APAP, New York

## Année 3 : 2027-28

### Objectif 5 :

Inviter des diffuseurs internationaux ciblés à la conférence semestrielle de CAPACOA afin de rencontrer des artistes canadiens et d'explorer les possibilités futures.

#### Région :

Amérique du Sud et Mexique  
; Royaume-Uni ; Europe ;  
Asie-Pacifique ; Afrique ;  
États-Unis.

#### Marchés cibles :

Argentine, Chili, Colombie, Brésil,  
Mexique, Uruguay, Équateur,  
Pérou, Paraguay, Royaume-Uni,  
France, Norvège, Suède, Finlande,  
Allemagne, Espagne, Corée du Sud,  
Taïwan, Japon, Nouvelle-Zélande,  
Australie, Cabo Verde, Sénégal,  
Côte d'Ivoire, Afrique du Nord,  
États-Unis.

### Événement (détaillé dans l'année 1) :

- Conférence de CAPACOA, novembre 2027



## Année 4 : 2028-29

CAPACOA évaluera les résultats obtenus grâce aux activités des années 1 à 3 afin de déterminer celles qui seront répétées au cours de l'année 4.

Comme pour l'année 3, CAPACOA analysera si des changements dans l'industrie pourraient avoir une incidence sur l'accent mis sur certains marchés cibles ; elle sera ouverte aux nouvelles activités ou possibilités qui pourraient se présenter, comme un nouveau marché artistique ou de nouvelles possibilités de financement ; elle travaillera avec des partenaires gouvernementaux pour obtenir un soutien financier et diplomatique ; et elle déterminera quelles activités sont appropriées et viables sur le plan financier.

### Objectif 1 :

Maintenir les relations avec l'Amérique du Sud, Édimbourg, les pays nordiques et l'Espagne en dirigeant 7 délégations de 32 diffuseurs et artistes canadiens.

#### Régions :

Amérique du Sud et Mexique ; Royaume-Uni ; Europe

#### Marchés cibles :

Argentine, Chili, Colombie, Brésil, Mexique, Uruguay, Équateur, Pérou, Paraguay, Royaume-Uni, France, Norvège, Suède, Finlande, Allemagne, Espagne

### Événements (détaillés au cours de l'année 1) :

- FIBA, Argentine (4 participants)
- Santiago a Mil, Chili (4 participants)
- Circulart, Colombie (4 participants)
- Edinburgh Fringe Festival (8 participants)
- Arctic Arts Festival, Norvège (4 participants)
- GREC, Espagne (4 participants)
- WOMEX, à confirmer (4 participants)

## Année 4 : 2028-29

### Objectif 2 :

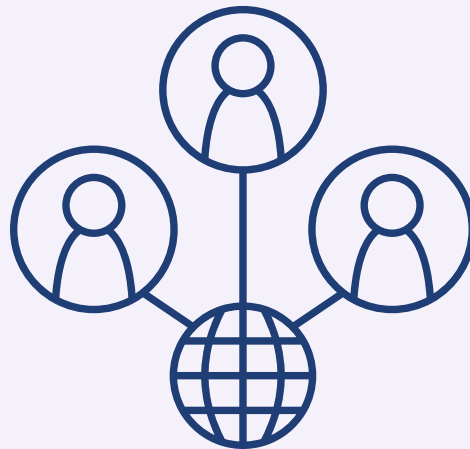
Objectif 2 : Développer davantage le marché de l'Asie-Pacifique en dirigeant cinq délégations composées de 20 diffuseurs et artistes canadiens.

**Région :**  
Asie-Pacifique

**Marchés cibles :**  
Corée du Sud, Taïwan, Japon,  
Nouvelle-Zélande, Australie

### Événements (détaillés dans l'année 1) :

- Marché des arts du spectacle à Séoul (PAMS) (4 participants)
- Festival international des arts de Taïwan (TIFA) (4 participants)
- Réunion internationale des arts du spectacle de Yokohama (YPAM) (4 participants)
- Réunion internationale des arts du spectacle de Bangkok (BIPAM) (4 participants)
- Marché des arts du Performing Arts Network New Zealand (PANNZ) (4 participants)



## Année 4 : 2028-29

### Objectif 3 :

Développer davantage le marché africain en dirigeant trois délégations composées de 12 diffuseurs et artistes canadiens.

**Région :**  
Afrique

**Marchés cibles :**  
Cabo Verde, Sénégal,  
Côte d'Ivoire, Afrique du Nord

### Événements (détaillés dans l'année 1) :

---

- Atlantic Music Expo (AME), Cabo Verde (4 participants)
- DAKAR International Music Expo (DMX), Sénégal (4 participants)
- MASA (4 participants)

### Objectif 4 :

Maintenir une présence sur le marché américain en participant à la conférence annuelle de l'APAP et en tenant un stand pour les présentateurs et les artistes producteurs canadiens.

**Région :**  
États-Unis

**Marchés cibles :**  
États-Unis.

### Événement (détaillé dans l'année 1) :

---

- Conférence de l'APAP, New York

# ANNEXES

## A - Liste des membres du CDMI



### **Keith Barker**

(He/Him/Il)

Artiste de théâtre et présentateur

*Directeur du Foerster Bernstein New Play Development Program, Festival de Stratford*

Keith Barker est un artiste métis du nord-ouest de l'Ontario. Keith est le directeur du Foerster Bernstein New Play Development Program au Festival de Stratford et l'ancien directeur artistique de Native Earth Performing Arts à Toronto. Il est lauréat du prix Dora Mavor Moore Award et du prix Carol Bolt de la Playwrights Guild Award pour la meilleure nouvelle pièce. Keith a été finaliste du prix du Gouverneur Général pour le théâtre anglais en 2018 pour sa pièce *This Is How We Got Here*. Il a reçu le Saskatchewan and Area Theatre Award for Excellence in Playwriting pour sa pièce *The Hours That Remain*, ainsi que le Yukon Arts Award for Best Art for Social Change. En 2023, Keith a reçu le prix Johanna Metcalf Award.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Franco Boni**

(He/Him/Il)

Présentateur

*Directeur artistique, PuSh  
International Performing Arts  
Festival*

Franco Boni est directeur artistique, bâtisseur, producteur, animateur, dramaturge et programmeur sur la scène nationale des arts de la scène depuis plus de 25 ans.

Il est actuellement directeur général de Regent Revival, qui dirige la rénovation d'un centre d'arts du spectacle de 50 millions de dollars dans le centre-ville de Toronto.

Pendant plus de dix ans, il a été directeur général et artistique du Theatre Centre dans le quartier Queen West de Toronto, où il a transformé une ancienne bibliothèque Carnegie en un centre d'arts vivants. Au Theatre Centre, Franco a conçu des programmes qui défendaient les nouvelles idées des innovateurs culturels (créateurs de théâtre et de danse, compositeurs, journalistes, scientifiques, etc.).

Parmi les récompenses qu'il a reçues, citons le prix inaugural Ken McDougall pour les metteurs en scène émergents, le prix George Luscombe Mentorship Award in Theatre, plusieurs prix Dora et le prix Rita Davies Cultural Leadership Award, en reconnaissance de son leadership exceptionnel dans le développement des arts et de la culture dans la ville de Toronto.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Clothilde Cardinal**

(She/Her/Elle)

Présentatrice

*Directrice de la programmation,  
Place des Arts*

Clothilde Cardinal est directrice de la programmation à la Place des Arts (Montréal, Canada) depuis 2014, une société d'État du gouvernement du Québec. Elle est active dans le milieu des arts depuis plus de 30 ans au sein d'organisations de gestion artistique et d'organisations artistiques internationales comme Danse Danse (2000-2015), le Théâtre UBU et le Festival TransAmériques (FTA). Elle a siégé sur plusieurs conseils d'administration dans les domaines culturel et social et participe fréquemment à des comités consultatifs et à des conférences. Elle a créé en 1996 le rendez-vous professionnel annuel toujours actif « Fenêtres de la création théâtrale » au Théâtre de la Ville à Longueuil. Elle a organisé des événements extérieurs et intérieurs, y compris des événements régionaux internationaux à la Place des Arts. Clothilde a été nommée « Chevalier de l'Ordre des Arts et des Lettres » par le gouvernement français en 2016.



## A - Liste des membres du CDMI



### **Annick-Patricia Carrière**

Agente

*Fondatrice et directrice générale de  
l'Agence Station Bleue*

Diplômée du Conservatoire de musique du Québec à Montréal, Annick-Patricia Carrière a occupé le poste de directrice des communications et du marketing au Nouvel Ensemble Moderne (NEM) de Montréal. Elle a ensuite fondé l'Agence Station Bleue avec son partenaire d'affaires Gabriel Paré en 2000. Depuis 20 ans, Annick-Patricia Carrière consacre ses efforts et ceux de son équipe au développement de la carrière nationale et internationale des artistes de l'agence. Elle est également responsable de la planification stratégique et du développement de l'entreprise par la sélection de nouveaux projets artistiques.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Margaret Grenier**

Artiste de la danse et présentatrice

*Directrice générale et artistique,  
Dancers of Damelahamid and  
Coastal First Nations Dance Festival*

Margaret Grenier est d'ascendance Gitksan et Crie. Elle est directrice générale et artistique des Dancers of Damelahamid. Elle produit le Coastal Dance Festival depuis 2008. Les œuvres chorégraphiques multimédias de Margaret font le lien entre les formes de danse Gitksan et Cree et les expressions actuelles. Ses œuvres ont fait l'objet de tournées internationales et comprennent *Setting the Path* (2004) et *Spirit and Tradition* (2007), ainsi que *Visitors Who Never Left* (2009), *Luu hlotitxw* (2012), *Flicker* (2016) et *Mînowin* (2019). *Mînowin* a été créé au Festival Mòshkamo, au Centre national des arts, à Ottawa (2019) et au Festival Internacional Cervantino à Guanajuato, au Mexique. Margaret est titulaire d'une maîtrise de l'Université Simon Fraser et d'un baccalauréat en sciences de l'Université McGill. Elle a été chargée de cours à Simon Fraser (2007) et membre du corps enseignant du Banff Centre (2013). Elle a reçu le Reveal Award (2017) et le Walter Carsen Prize for Excellence in the Performing Arts (2020).

## A - Liste des membres du CDMI



### **Ravi Jain**

Artiste de théâtre

*Directeur artistique, Why Not Theatre*

Ravi Jain est un créateur de théâtre très acclamé, connu pour ses expériences théâtrales politiquement audacieuses, accessibles et stimulantes, qui changent le visage du théâtre canadien. Directeur artistique visionnaire, metteur en scène polyvalent, producteur astucieux et acteur enjoué, il a passé sa carrière à réimaginer ce que le théâtre peut être, influençant la vie du public et des artistes.

***Suite***

## A - Liste des membres du CDMI

### Ravi Jain - Suite

En 2007, M. Jain a fondé Why Not Theatre, qui est devenu synonyme d'expériences théâtrales novatrices qui repoussent les limites. Avec Why Not Theatre, M. Jain a créé plus de quarante collaborations et s'est produit sur cinq continents, qu'il s'agisse de petits spectacles intimes avec des non-acteurs ou de grandes productions audacieuses. Ses différentes formes de narration mettent en avant des histoires et des conteurs sous-représentés et invitent le public à réimaginer des histoires. En dehors de la scène, il s'efforce d'améliorer la vie des artistes et des travailleurs du secteur artistique, en proposant des modèles de production innovants pour les artistes émergents, en créant des programmes de formation pour les voix marginalisées et en proposant des idées politiques audacieuses pour activer les espaces civiques grâce à l'art et repenser l'accès grâce à des modèles de paiement plus abordables.

Parmi les crédits sélectionnés, on peut citer : Avec Why Not: *I'm So Close, Spent, A Brimful of Asha, Fault Lines* de Nicolas Billon qui a gagné le Prix du Gouverneur Général pour la Dramaturgie, *Prince Hamlet, Like Mother Like Daughter* (Complicite/Why Not Theatre), *What you won't do for love*, avec les célèbres écologistes David Suzuki et Tara Cullis, *Mahabharata* (Shaw/Barbican). Avec Soulpepper: *Accidental Death of an Anarchist, The 39 Steps, Animal Farm. With Theatre Centre: Alanna Mitchell's Sea Sick* (coréalisé avec Franco Boni), *We are Proud to Present...* Avec Shaw Festival: *Lisa Codrington's The Adventures of a Black Girl in Search of God* et *Sarena Parmar's The Orchard After Chekhov*. Avec Factory Theatre: *Salt-Water Moon*. Avec Stratford Festival: *Shakespeare's R + J*.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Sherrie Johnson**

Présentatrice et productrice

*Directrice exécutive, Crow's Theatre*

Sherrie Johnson a commencé son mandat en tant que directrice exécutive du Crow's Theatre en février 2019, devenant ainsi la première directrice exécutive de Crow.

Sherrie apporte un large éventail d'expériences en tant que leader artistique à son rôle au Crow's Theatre. Elle a été membre de l'équipe de direction de Canadian Stage à Toronto de 2013 à 2019. Avant de se joindre à Canadian Stage, Johnson a notamment été directrice artistique fondatrice d'Outside The Box à Boston, MA, conservatrice principale au très estimé PuSh International Performing Arts Festival à Vancouver, C.-B., et cofondatrice/directrice artistique du Six Stages Festival à Toronto, Prague, Berlin et Glasgow.

Productrice et agente actif, elle a travaillé avec le triumvirat allemand de renommée internationale, Rimini Protokoll, les artistes anversois, Bart Baele et Yves Degryse de Berlin, le cinéaste et artiste d'installation, Srinivas Krishna, et l'artiste visuel, Stan Douglas.

Sherrie a dirigé avec succès la société indépendante da da kamera avec Daniel MacIvor de 1993 à 2007. Sherrie a été la première lauréate du prix John Hobday pour ses réalisations exceptionnelles dans le domaine de la gestion des arts, décerné par le Conseil des Arts du Canada, et la lauréate du prix Leonard McHardy et John Harvey 2019.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Erin Kennedy**

(She/Her/Elle)

Présentatrice

*Directrice artistique, Vernon and District Performing Arts Centre*

Erin Kennedy est la directrice artistique du Vernon and District Performing Arts Centre (VDPACS), situé à Vernon, en Colombie-Britannique. Au cours des treize dernières années, elle a programmé une saison multidisciplinaire de 24 à 38 spectacles. En 2022, Erin a lancé le populaire et annuel North Okanagan Children's Festival. VDPACS propose chaque saison plus de 50 activités d'engagement communautaire qui contribuent à approfondir le lien entre la communauté et le travail des artistes.

Erin est membre du International Market for Contemporary Circus et coprésidente du groupe de travail Presenting Circus in Canada. En 2022, Erin a remporté le prix BC Touring Council's Presenter of the Year.

Avant de travailler au Vernon and District Performing Arts Centre, Erin a travaillé en tant qu'artiste de théâtre indépendante dans les domaines de la conception et de la gestion à Montréal, Vancouver et à l'intérieur de la Colombie-Britannique. Erin est diplômée du programme de production technique de l'École nationale de théâtre du Canada.

Vernon and District Performing Arts Centre est situé dans le nord de l'Okanagan, à Vernon, en Colombie-Britannique. Vernon and District Performing Arts Centre dispose d'une salle de spectacle proscenium de 750 places et d'un espace studio flexible de 65 places.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Raeesa Lalani**

(She/Her/Elle)

Présentatrice

*Directrice artistique, Prismatic Arts Festival*

Raeesa Lalani est une professionnelle des arts et une femme leader qui a eu un impact significatif sur le monde de la créativité et de la culture dans sa région. Passionnée par les arts depuis son plus jeune âge, Raeesa a défini son parcours par son dévouement inébranlable à la promotion de l'expression artistique et à l'autonomisation des artistes.

Elle est actuellement directrice artistique du Prismatic Arts Festival, une organisation reconnue au niveau national et dotée d'une approche novatrice qui, depuis sa création, a pour mandat et pour priorité de soutenir et de mettre en valeur les artistes autochtones et les artistes de couleur.

En tant que leader, Raeesa reconnaît le pouvoir de transformation des arts. Elle est à l'origine d'initiatives qui favorisent le changement social et promeuvent la diversité et l'inclusion dans les arts, afin de renforcer son engagement à créer un secteur plus équitable.

***Suite***



## A - Liste des membres du CDMI

### Raeesa Lalani - *Suite*

Au-delà de ses réalisations professionnelles, Raeesa reste profondément engagée dans la philanthropie, soutenant diverses initiatives culturelles et utilisant sa plateforme pour défendre le pouvoir de transformation de l'art dans l'éducation et le développement communautaire. Elle siège actuellement au conseil d'administration de la Downtown Halifax Business Commission ainsi qu'à l'Atlantic Presenters Association en tant que vice-présidente. En plus de son travail dans l'administration des arts, elle a un don pour la scène !



## A - Liste des membres du CDMI



### **Cathy Levy, C.M.**

Productrice, conseillère et mentor en danse indépendante

*Productrice de danse émérite du CNA*

Cathy Levy, C.M., s'est taillé une réputation enviable dans le milieu de la danse au Canada et à l'étranger. De 2000 à 2023, elle a été productrice exécutive de la Danse au Centre national des Arts du Canada, présentant une saison annuelle de compagnies et d'artistes de danse nationaux et internationaux, coproduisant plus de 100 nouvelles œuvres, et développant un éventail d'activités de mise en valeur pour soutenir les artistes, les publics et les étudiants dans tout le pays. Avant de rejoindre le CNA, elle a été productrice du Festival bisannuel de la danse du Canada, conservatrice de la danse au Harbourfront Centre de Toronto, fondatrice de l'organisme de services DUO (Dance Umbrella of Ontario), et productrice et organisatrice indépendante de nombreux événements nationaux et internationaux dans le domaine des arts de la scène.

***Suite***

## A - Liste des membres du CDMI

### Cathy Levy - *Suite*

Depuis la fin de son mandat au CNA - où son importante contribution a été reconnue par le titre honorifique de productrice émérite de la Danse du CNA - Cathy travaille comme conseillère internationale pour le Jacob's Pillow Dance Festival et comme consultante pour de nombreux projets dans le milieu de la danse au Canada et à l'étranger, y compris le Programme des diffuseurs internationaux pour le Fall for Dance North de Toronto et avec FABRIC Dance au Royaume-Uni. Elle travaille également comme mentor pour de jeunes producteurs de danse, siège à plusieurs comités, conseils et panels, et est régulièrement invitée à écrire sur la danse, à participer à des tables rondes et à animer des causeries d'artistes.

Cathy est récipiendaire du prestigieux Ordre du Canada en reconnaissance de son dévouement au domaine de la danse (2019), et de l'Ordre de la Couronne (Belgique, 2022) en reconnaissance de son engagement à présenter des artistes belges au cours de ses 23 années de mandat au CNA. Cathy est basée à Montréal, au Canada.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Chris Lorway**

Présentateur

*Président et PDG, Banff Centre for Arts and Creativity*

Chris Lorway est président-directeur général du Banff Centre for Arts and Creativity depuis le 10 avril 2023. Chris Lorway possède une expérience de cadre supérieur dans un large éventail de disciplines artistiques, tant au Canada qu'à l'étranger. Bien placé pour renforcer la position du Banff Centre en tant que leader créatif du Canada dans le domaine des arts, du leadership et des rassemblements, Chris a fait ses preuves en tant qu'influenceur mondial dans le domaine des arts et de la culture.

Citoyen canadien, Chris est né et a grandi au Cap-Breton, en Nouvelle-Écosse. Il arrive au Banff Centre après avoir occupé récemment le poste de directeur exécutif et artistique de Stanford Live, en Californie. Ses programmes artistiques et communautaires s'appuyaient sur l'étendue et la profondeur de l'Université Stanford pour relier les spectacles aux questions, idées et découvertes importantes de notre époque, au cours de saisons comprenant plus de 200 spectacles et événements répartis sur quatre sites.

***Suite***

## A - Liste des membres du CDMI

### Chris Lorway - *Suite*

Fort d'une expérience dévouée dans le monde des arts qui a débuté avec l'équipe du Lincoln Centre Festival, Chris apporte également un regard marketing à son rôle de président-directeur général. Avant de rejoindre Stanford Live, il était directeur de la programmation et du marketing à la Corporation de Massey Hall et Roy Thomson Hall, où il s'est attaché à développer une identité de marque cohérente pour l'institution.

Chris a une expérience pratique du théâtre en direct et de la production musicale grâce à son rôle précédent de directeur artistique du Luminato Festival, où il a commandé ou co-commandé près de 50 nouvelles œuvres à des artistes canadiens et internationaux.

En tant qu'ancien consultant aux États-Unis pour AMS Planning and Research et AEA Consulting, Chris a acquis une connaissance approfondie de la gouvernance et du fonctionnement de grandes organisations culturelles, notamment le Carnegie Hall, le New York City Center, le Jazz at Lincoln Center, le Festival international d'Édimbourg, la Royal Shakespeare Company, le West Kowloon Cultural District et l'Opéra de San Francisco.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Viviane Paradis**

Présentatrice

*Responsable de la programmation,  
Théâtre Le Diamant*

Depuis plus de vingt ans, Viviane Paradis travaille dans le domaine des arts en tant que gestionnaire culturelle, directrice artistique, programmatrice ou auteure pour divers organisations de la ville de Québec (Canada). De 2011 à 2015, elle a été directrice artistique du Mois Multi, un festival international dédié aux arts numériques et interdisciplinaires. Depuis 2015, elle est chargée de production pour Ex Machina, la compagnie du metteur en scène Robert Lepage. En 2019, elle rejoint l'équipe du Théâtre Le Diamant, un nouveau lieu de diffusion à Québec fondé par Robert Lepage où elle est responsable de la programmation depuis 2021. Le Diamant se consacre aux arts de la scène - principalement le théâtre et le cirque - avec une salle de six cents places et présente des œuvres locales, nationales et internationales.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Pam Patel**

Présentatrice

*Directrice artistique, MT Space /  
IMPACT Festival (ON)*

Membre du conseil d'administration  
de CAPACOA

Pam Patel se produit avec de nombreuses compagnies canadiennes et effectue des tournées nationales et internationales. Diplômée du programme de musique de l'Université Wilfrid Laurier, Pam s'est spécialisée dans la musique nouvelle et l'improvisation, menant une carrière d'artiste multidisciplinaire.

Pam est actuellement directrice artistique de MT Space, où elle poursuit sa passion pour la centralisation des voix racialisées par le biais du théâtre. Pam a été présidente de NUMUS, une organisation locale de musique nouvelle, et est actuellement présidente d'Arts Awards Waterloo Region. Dans le cadre de ses efforts pour défendre les arts au niveau local, Pam a également siégé au comité consultatif des arts et de la culture de la ville de Kitchener, où elle a joué un rôle actif en exprimant ses préoccupations au nom de l'ensemble de la communauté artistique. En 2018, Pam a reçu le Paul Harris Fellowship for Service Above Self in Arts and Culture du Rotary International, qui lui a été remis lors du discours sur l'état de la ville du maire de Waterloo. Plus récemment, Pam a reçu le prix Emerging Leader in Performing Arts Award de CAPACOA, et est lauréate du prix Women of Achievement 2021 de Zonta.

## A - Liste des membres du CDMI



### Heather Redfern

Présentatrice et productrice

*Directrice générale, The Cultch*

Mme Redfern est directrice générale du Vancouver East Cultural Centre (The Cultch), où elle organise un programme de présentations en direct et numériques, ainsi qu'un vaste programme d'engagement communautaire. Utilisant la scène comme outil pour remettre en question les hypothèses, créer un dialogue et apporter des changements, les spectacles de The Cultch célèbrent la richesse et la diversité des communautés qui peuplent ce pays et le monde. Heather a consacré sa carrière à servir un groupe diversifié d'artistes et de publics. Elle s'intéresse particulièrement à la création de nouvelles formes et à la constitution d'équipes créatives qui sortent de leur zone de confort.

***Suite***

## A - Liste des membres du CDMI

### Heather Redfern - *Suite*

En 2023, elle a reçu le prix Gascon-Thomas pour l'innovation dans le domaine du théâtre. En outre, elle a reçu le prix Business and the Arts Award for Excellence in Arts Management de la ville d'Edmonton et le Mallory Gilbert Leadership Award pour son leadership soutenu, inspiré et créatif dans le domaine du théâtre canadien.

Auparavant, elle a été directrice générale de la Greater Vancouver Alliance for Arts and Culture, productrice artistique du Catalyst Theatre d'Edmonton et conceptrice de théâtre indépendante.

Mme Redfern a récemment rejoint le conseil d'administration de l'École nationale de théâtre du Canada.



## A - Liste des membres du CDMI



### **Gillian Reid**

(She/Her/Elle)

Présidente

Agente et productrice

*Agente et productrice, Felix Productions*

Membre du conseil d'administration de CAPACOA

Gillian apporte plus d'une décennie d'expérience en gestion de projets et en production d'événements spéciaux à son rôle d'agente et de productrice. Portant différents chapeaux pour différents clients sur une variété de projets, elle vise à soutenir les artistes avec lesquels elle travaille dans leur quête de connexion avec les publics.

L'expérience professionnelle de Gillian comprend plus d'une décennie au sein d'une entreprise de marketing de performance à Toronto, où elle a conçu et produit des programmes d'incitation pour des entreprises telles que GM Canada, VW Canada et BP Oil. Elle a exécuté des programmes dans toute l'Amérique du Nord et l'Europe. Gillian a acquis de l'expérience en tant que productrice adjointe chez ShoCorp International sur des projets tels que le festival de jazz de Cancun, le salon professionnel de Volkswagen et le lancement de l'EuroVan.

Gillian est un membre actif de sa communauté locale en Nouvelle-Écosse et a occupé des postes bénévoles en tant que membre du conseil d'administration du Chester Playhouse de 2006 à 2012 et vice-commodore du Chester Yacht Club de 2014 à 2015. FELIX Productions a remporté un prix Merritt pour une production exceptionnelle par une compagnie nouvelle ou émergente en 2018.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Jim Smith**

(He/Him/Il)

Agent, présentateur et producteur

*DanceHouse, Eponymous and  
Vancouver New Music*

Après des études de musique puis de commerce, Jim a travaillé dans le secteur du tourisme pour le gouvernement de l'Ontario. En 1990, il s'installe à Montréal et commence à travailler dans le secteur des arts professionnels canadiens à La La Human Steps. Après avoir déménagé à Vancouver, Jim a cofondé Eponymous, une agence de gestion et de production artistique. Sous l'égide d'Eponymous, Jim est actuellement associé à Company 605, Compagnie Vision Selective, Kidd Pivot, Les Productions Figlio, Wen Wei Dance et Vancouver New Music. Il représente également Veda Hille, Crystal Pite et Wen Wei Wang. En 2007, Jim a cofondé DanceHouse, dont il est l'actuel directeur artistique et exécutif. Il s'agit d'une série de spectacles de danse à grande échelle présentés par abonnement au Vancouver Playhouse. Jim est un ancien président de l'Assemblée canadienne de la danse, un membre fondateur de Made In BC, et a siégé à plusieurs autres conseils d'administration d'organisations à but non lucratif, dont celui de CAPACOA.

## A - Liste des membres du CDMI



### **Kathi Sundstrom**

(She/Her/Elle)

Présentatrice et productrice

*Directrice exécutive, Decidedly Jazz Danceworks*

Après avoir assisté à la première production de DJD, *Body and Sole*, en 1984, Kathi Sundstrom est devenue une supportrice instantanée. En 1989, elle rejoint le conseil d'administration du DJD et en devient la présidente en 1992. En 1993, Kathi a fait un choix de carrière courageux en acceptant le poste de directrice générale de DJD. Le passage du monde de l'entreprise au secteur artistique à but non lucratif a offert à Kathi toute une série de nouveaux défis, qu'elle a relevés avec finesse. À l'origine, elle avait promis de travailler avec la compagnie pendant deux ans et aujourd'hui, plus de 30 ans plus tard, elle est toujours à la barre. Kathi a été récompensée pour son expertise en matière de gestion artistique par un certain nombre de prix, dont le prix Rozsa 2005 pour l'excellence en gestion artistique et le prix Calgary 2017 pour les réalisations communautaires dans le domaine des arts. Outre ces prix et d'autres réalisations, Kathi a également dirigé l'expansion majeure du DJD avec l'achèvement et l'ouverture de l'impressionnant Centre de danse DJD, d'une valeur de 28 millions de dollars, en avril 2016.

***Suite***

## A - Liste des membres du CDMI

### **Kathi Sundstrom - *Suite***

Kathi est diplômée du SAIT avec une spécialisation en administration des affaires et en marketing de la consommation, et a été inscrite au tableau d'honneur du président. Elle a été trésorière de l'Assemblée canadienne de la danse (2007-2011), coprésidente du Mayor's Lunch for Business and the Arts (1999 et 2000) et membre du comité exécutif de la Calgary Professional Arts Alliance (1994-2000).

## A - Liste des membres du CDMI



### **Charlie Wu**

(He/Him/Il)

Présentateur

*Directeur général de l'Asian-Canadian Special Events Association et directeur général de la Society of We Are Canadians Too (VC)*

Charlie Wu est un bâtisseur communautaire dévoué dans le secteur des arts et de la culture, qui apporte plus de 25 ans d'expérience à son travail. Il occupe actuellement des fonctions clés en tant que directeur général de l'Asian-Canadian Special Events Association et directeur général de la Society of We Are Canadians Too à Vancouver. À ce titre, il supervise des événements tels que TAIWANfest et LunarFest en Colombie-Britannique et en Ontario, ainsi que le lancement du Jade Music Festival en 2022, dans le but de faire de Vancouver la plaque tournante nord-américaine de la musique en langue chinoise.

Charlie est reconnu pour sa capacité à favoriser les partenariats entre les organisations artistiques et les communautés culturelles, en collaborant avec des institutions telles que le Harbourfront Centre de Toronto, le festival PuSh et le Musée de Vancouver. En tant que présentateur, il défend les artistes sous-représentés au niveau local et international. Grâce à ses nombreux contacts à Taïwan et dans d'autres pays asiatiques, Charlie facilite les échanges et les partenariats entre le Canada et l'Asie, renforçant ainsi les liens culturels et la diversité dans le secteur des arts et de la culture.

## A - Liste des membres du CDMI

### **Judy Harquail**

*Ex Officio*

*CAPACOA Consultant et stratège en développement des marchés internationaux*

### **Natalie Lue**

*Ex Officio*

*Membre du conseil d'administration de CAPACOA  
Directrice, Vancouver Civic Theatres*

### **Sue Urquhart**

*Ex Officio*

*Directeur exécutif de CAPACOA*