



DIRECTION GÉNÉRALE DES POLITIQUES INTERNES DE
L'UNION

DÉPARTEMENT THÉMATIQUE B: POLITIQUES STRUCTURELLES ET
DE COHÉSION

CULTURE ET ÉDUCATION

PROMOUVOIR L'INVESTISSEMENT PRIVÉ DANS LA CULTURE

RÉSUMÉ GÉNÉRAL

Résumé

La présente étude recense les tendances en matière de promotion de l'investissement privé dans le secteur culturel au sein des États membres de l'Union européenne. Elle se fonde sur des données empiriques rassemblées via des questionnaires, sur des études de cas concernant cinq pays et sur une recherche documentaire. Elle fournit une vue d'ensemble des mécanismes et des mesures mis en œuvre afin d'encourager l'investissement privé, parmi lesquels: le cadre fiscal (encourageant la consommation de culture, l'investissement des entreprises et l'investissement philanthropique), les programmes financiers et bancaires, ainsi que les mécanismes intermédiaires. Enfin, cette étude dresse également une comparaison entre l'investissement privé dans la culture aux États-Unis et en Europe.

Ce document a été demandé par la commission parlementaire de la culture et de l'éducation.

AUTEURS

IMO - Institute for International Relations
D^r Vesna Čopič, directrice de la recherche
D^r Aleksandra Uzelac, coordinatrice de l'étude
D^r Jaka Primorac
D^r Daniela Angelina Jelinčić
Andrej Srakar, titulaire d'une maîtrise en science
Ana Žuvela, titulaire d'une maîtrise en lettres

ADMINISTRATRICE RESPONSABLE

M^{me} Ana Maria Nogueira
Département thématique B: Politiques structurelles et de Cohésion
Parlement européen
E-mail: poldep-cohesion@europarl.europa.eu

ASSISTANTE DE RÉDACTION

M^{me} Lyna Pärt

VERSIONS LINGUISTIQUES

Original: EN
Traduction: BG, CS, DA, DE, EL, ES, ET, FI, HU, IT, LT, LV, MT, NL, PL, PT, RO, SK, SL, SV

À PROPOS DE L'ÉDITEUR

Pour contacter le département thématique ou s'abonner à sa lettre d'information mensuelle, veuillez écrire à l'adresse suivante: poldep-cohesion@europarl.europa.eu

Manuscrit achevé en juillet 2011.
Bruxelles, © Parlement européen, 2011.

Ce document est disponible sur internet à l'adresse suivante:
<http://www.europarl.europa.eu/studies>

CLAUSE DE NON- RESPONSABILITÉ

Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement la position officielle du Parlement européen.

Ce document peut être reproduit et traduit à des fins non commerciales pour autant que les sources soient citées, que l'éditeur en soit averti au préalable et qu'il reçoive un exemplaire de la publication.

LISTE DES ABRÉVIATIONS

- A&B** Arts & Business
- ABSA** Association pour le mécénat artistique des entreprises
- ACE** Arts Council England (Conseil des Arts anglais)
- ACRI** Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio Spa (Fondation nationale des banques et caisses d'épargne – Italie)
- ADMICAL** Carrefour du mécénat d'entreprise
- AEDME** Asociación Española para el Desarrollo del Mecenazgo Empresarial (Association espagnole pour le développement du mécénat des entreprises)
- BC** Bondardo Comunicazione
- BDI** Haus der Deutschen Wirtschaft (Fédération de l'industrie allemande)
- CAF** Charities Aid Foundation
- CATI** Enquête téléphonique assistée par ordinateur
- RCE** Responsabilité culturelle des entreprises
- CEG** Creative Exports Group
- CEREC** Comité européen pour le rapprochement de l'économie et de la culture
- CHPA** Cultural Heritage Protection Act (Loi sur la protection du patrimoine culturel)
- CIAV** Système de certificat d'investissement audiovisuel
- CNC** Centre national du cinéma et de l'image animée
- RSE** Responsabilité sociale des entreprises
- CZK** Couronne tchèque, devise
- DCMS** Department for Culture, Media and Sport (Ministère de la culture, des médias et du sport)
- CE** Commission européenne
- EEE** Espace économique européen

EFCS	Cadre européen pour les statistiques culturelles
EGEDA	Entidad de gestión de derechos de los productores audiovisuales (Organisme de gestion des droits des producteurs audiovisuels)
PIE	Programme d'investissement d'entreprise
UE	Union européenne
EUR	Euro, devise
SPC	Société de production cinématographique
GBP	Livre sterling, devise
PIB	Produit intérieur brut
ICAA	Institute of cinematography and audiovisual arts (Institut de cinématographie et des arts audiovisuels)
IFCIC	Institut de financement du cinéma et des industries culturelles
IMO	Institut za međunarodne odnose (Institut pour les relations internationales)
IWK	Initiativen Wirtschaft fur Kunst (Comité autrichien pour les arts)
JSKD	Fonds public pour les activités culturelles
LOF	Loi sur les fondations
MKIDN	Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego (Ministère de la culture et du patrimoine national)
MLA	Museums, Libraries and Archives Council (Conseil des musées, bibliothèques et archives, Royaume-Uni)
NCK	Narodowe Centrum Kultury
OPNM	Organisme public non ministériel
NESTA	National Endowment for Science, Technology and the Arts (Fondation nationale pour la science, la technologie et les arts)
NEA	National Endowment for the Arts (Fondation nationale pour les arts)
ONG	Organisation non gouvernementale
NHMF	National Heritage Memorial Fund
NIOK	Centre d'information et de formation à but non lucratif
OSBL	Organisation à but non lucratif

NSRK	Stratégie nationale pour le développement de la culture
Nyx Forum	Forum danois pour l'art et les entreprises
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
PBA	Loi sur les activités d'intérêt public et le bénévolat
OIP	Organisation d'intérêt public
PDAAIA	Protection of Documents and Archives and Archival Institutions Act (Loi sur la protection des documents et archives et les institutions d'archivage)
PLN	Zloty polonais, devise
PPP	Partenariat public-privé
PVF	Philanthropic Ventures Foundation
RCAHMW	Royal Commission on the Ancient and Historical Monuments of Wales (Commission royale sur les monuments antiques et historiques du Pays de Galles)
R&D	Recherche et développement
RTV	Radio et télévision
SAZAS	Združenje skladateljev in avtorjev za zaščito glasbene avtorske pravice Slovenije (Société des auteurs, compositeurs et éditeurs pour la protection des droits d'auteur en Slovénie)
SEK	Couronne suédoise, devise
SKK	Couronne slovaque, devise
PME	Petites et moyennes entreprises
SOFICA	Société pour le financement de l'industrie cinématographique et audiovisuelle
TCA	Loi sur la consolidation des impôts
TFUE	Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne
R-U	Royaume-Uni
UNESCO	Organisation des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture
USA	États-Unis
USD	Dollar des États-Unis, devise
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
VP	Fonds philanthropique à capital-risque

ZUJIK Loi sur l'exercice de l'intérêt public dans la culture

ZAMP Združenje avtorjev Slovenije (Société des auteurs slovènes)

WWIK Loi sur les revenus des artistes

RÉSUMÉ GÉNÉRAL

1.1. Introduction

1.1.1. Portée de l'étude

L'économie de financement mixte des arts et de la culture est généralement considérée comme un modèle de viabilité financière. Alors que les activités culturelles sont financées par différentes sources incluant l'aide publique et privée et les recettes, la présente étude se consacre à l'examen de l'investissement privé dans le secteur culturel et analyse les différentes formes d'investissement privé sous l'angle des politiques culturelles et des mesures d'encouragement existantes. Elle entend permettre au Parlement européen de mieux comprendre l'importance que les incitations publiques revêtent pour le financement privé de la culture. Cette étude met avant tout l'accent sur l'importance des aspects économiques, politiques et culturels des modes et mécanismes de financement élaborés par les gouvernements en vue de favoriser l'investissement privé dans la culture et la diffusion desdits modes et mécanismes. Notre étude tente de définir les tendances générales qui caractérisent l'investissement privé dans la culture au sein de l'UE, en apportant des exemples de nouvelles pratiques et politiques mises en œuvre par les États membres de l'Union. Elle enquête tout particulièrement sur les principales motivations qui poussent à financer le secteur culturel et les principaux obstacles que les investisseurs privés rencontrent. Par ailleurs, cette étude répond à la nécessité d'une recherche comparative des politiques culturelles dans ce domaine et souligne la responsabilité commune des États membres de l'UE quant à la fourniture de données comparatives à l'échelle de l'UE. Une brève analyse des tendances et des principales différences par rapport aux États-Unis est également au programme.

L'expression «investissement privé», telle que définie dans la présente étude, entend tout investissement, don ou dépense en faveur de la culture par des individus, des entreprises ou des organisations n'appartenant pas au secteur public. Cette définition s'étend au-delà d'un concept d'investissement privé, essentiellement associé aux retours de capitaux, afin d'inclure le soutien privé et les recettes obtenus des particuliers, des entreprises et des organisations à but non lucratif, qu'il s'agisse d'investissement, de mécénat, de donation ou de consommation culturels. Par conséquent, les formes d'aide pertinentes abordées dans la présente étude sont l'investissement direct, le sponsoring, le mécénat et les donations ainsi que les recettes découlant de la vente de billets, de droits d'entrée et autres produits. L'investissement, le don ou la dépense sont motivés par différentes raisons: l'investissement est régi par le principe du gain et se mesure en termes de profit; le don est régi par le principe de responsabilité sociale et se traduit par des valeurs sociales, symboliques et non économiques véhiculées par la culture, ainsi que par la valeur intrinsèque de celle-ci.

1.1.2. Sources utilisées

L'idée largement répandue selon laquelle le financement mixte des arts et de la culture pourrait dégager de nouvelles perspectives pour la pérennité des activités du secteur culturel a hâté la recherche d'autres sources permettant de compléter les dotations publiques et encouragé leur exploitation. Il est dès lors surprenant que des données comparatives suffisantes quant au volume de l'investissement privé dans la culture, à l'efficacité de certaines mesures et à une méthodologie européenne comparée soient inexistantes. Plusieurs études et recherches sur le don privé et le sponsoring culturel, effectuées par différentes organisations œuvrant au rapprochement entre l'art et les entreprises, procurent une compréhension restreinte des différentes réalités nationales. Cependant, les données existantes sont en train d'être rassemblées suivant différentes méthodes, mais ces données ne témoignent pas, par conséquent, d'une qualité comparable au niveau européen.

Afin de combler le manque de données systématiques sur les questions liées à l'investissement privé dans la culture et, en particulier, sur les incitations existantes au sein de l'UE, une tentative de mieux comprendre la situation en matière d'investissement privé dans les différents pays de l'UE a été lancée au moyen d'un questionnaire collectant des informations. Ce questionnaire a été envoyé aux 27 ministres européens en charge de la culture afin de récolter des informations sur les incitations à l'investissement privé dans la culture. Les réponses reçues variaient quant au degré de détail apporté. Nombre de ministères de la culture nous ont informés qu'ils ne recueillaient pas systématiquement ce type de données ou que ces informations étaient du ressort du ministre des finances. En Europe, les organisations œuvrant au rapprochement entre l'art et les entreprises et les organisations culturelles existantes ont également reçu une brève liste de questions concernant l'investissement privé dans le secteur culturel. Aussi, il a été possible de mieux connaître la situation dans une sélection de pays grâce à la réalisation de cinq études de cas (Italie, Pays-Bas, Pologne, Slovaquie et Royaume-Uni). «The Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe», un exercice de cartographie des politiques culturelles dans l'ensemble de l'Europe, s'est révélé être une autre source précieuse d'informations pour la présente étude. Une vaste recherche documentaire de la littérature pertinente en la matière a également été réalisée.

1.1.3. Structure de l'étude

L'étude compte sept chapitres. Le premier chapitre est une introduction. Le deuxième chapitre fournit le contexte et définit les principaux termes utilisés dans l'étude en expliquant les concepts fondamentaux de politique culturelle et les modes de financement. Il offre également un cadre permettant de comprendre le rôle joué par la fiscalité et ses principales caractéristiques. Ce chapitre procure une vue d'ensemble du financement des arts et de la culture en les classant selon trois sources (à savoir, le financement public, le financement privé et les recettes), mais aussi selon le type d'investisseur (société, individu ou organisation à but non lucratif). Dans ce chapitre, les modes de financement sont définis au moyen de leurs dimensions économiques, politiques et culturelles. Gardant à l'esprit la souveraineté culturelle des États membres de l'UE et le rôle limité de la législation européenne en matière de taxation, ce chapitre traite aussi brièvement des répercussions de la législation fiscale de l'UE au sein des États membres. Une typologie des différentes sortes d'investissement privé est également établie en fonction des motivations poussant à cet investissement (par exemple, l'investissement direct, comprenant les partenariats public-privé; le sponsoring; le mécénat et les donations). Il y est mis en évidence que tous les efforts consentis par les gouvernements sont étroitement liés à la proactivité: l'esprit d'entreprise dans le secteur culturel, l'efficacité du marketing, les collectes de fonds intensives et le développement du public, ainsi que la transition au numérique, sont autant de nouveaux défis pour toutes les parties intéressées. Le troisième chapitre décrit une sélection de mécanismes, d'instruments et de mesures relatifs aux déductions et allègements fiscaux, d'incitations financières visant à intéresser des coinvestisseurs potentiels, d'organisations majeures œuvrant au rapprochement des arts et des entreprises ou des secteurs artistique et public, ainsi que d'autres lignes directrices politiques susceptibles d'engendrer de nouvelles tendances. Le quatrième chapitre présente cinq études de cas réalisées en différents endroits de l'UE: des nouveaux et des anciens États membres, au Nord et au Sud de l'Union, des traditions de politique culturelle différentes (Italie, Pays-Bas, Pologne, Slovaquie et Royaume-Uni) en vue d'identifier les pratiques et tendances actuelles en matière de promotion de l'aide privée à la culture. Le chapitre 5 aborde de manière comparative le système d'incitations mis en place aux États-Unis afin de favoriser les investissements privés dans le secteur culturel. Une des raisons expliquant les disparités est l'existence de différences culturelles et systémiques dans les systèmes de financement européen et américain. Ainsi, une série de mécanismes de financement privé existants aux États-Unis est produite pour réflexion. Le chapitre 6 fournit quelques considérations finales et le chapitre 7 propose des recommandations quant aux manières d'encourager le financement privé du secteur culturel à l'échelle de l'UE, ainsi que des idées d'ordre politique sortant du domaine de compétence strict de l'UE, mais susceptibles d'être

pertinentes aux yeux des gouvernements nationaux et régionaux en ce qui concerne les tendances que nous avons décelées.

Les matières développées par l'équipe du projet, sur lesquelles la présente étude repose, consistent en cinq annexes jointes à la présente étude: l'annexe 1 présente les mesures visant à favoriser l'investissement privé dans certains secteurs culturels, notamment les secteurs de l'audiovisuel et du patrimoine culturel; l'annexe 2 reprend la version complète, exhaustive des études de cas qui sont présentées au chapitre 4 de l'étude. L'annexe 3 contient un inventaire des incitations existantes visant à encourager l'investissement privé dans la culture au sein des pays de l'UE, inventaire qui a été établi en tant que document de travail pour cette étude. L'annexe 4 décrit le système de dons privés en vigueur aux États-Unis et en détaille les caractéristiques de manière plus approfondie qu'au quatrième chapitre. Enfin, l'annexe 5 apporte un bref lexique des termes utilisés dans l'étude.

1.2. Investissement privé dans la culture: les concepts sous-jacents

Dans le cadre de la présente étude, la **culture** est considérée comme un secteur d'activités autour des arts créatifs originaux ayant une incidence économique et qui génère des bénéfices sociaux par la création, la production et la distribution de biens et de services dans différents domaines culturels. Les produits du secteur culturel représentent différentes valeurs de la culture. Afin d'évaluer correctement la valeur de la culture, il convient de considérer la culture comme un bien marchand privé, mais aussi en tant que bien public. Les deux aspects principaux de la valeur de la culture sont sa valeur économique et sa valeur culturelle. La valeur économique se compose de l'utilité et de l'inutilité. La valeur commerciale ou utile de la culture peut s'exprimer en termes de prix demandés pour les biens et services culturels. Le concept de valeurs non utiles englobe les valeurs que les personnes associent aux biens et services culturels, même si elles ne les utilisent pas personnellement (par exemple, participation à des événements, visite d'expositions, lecture) (Hansen, 1997; Navrud et Ready, 2002). Les valeurs non utiles peuvent ensuite être classées en valeurs d'option, de legs, d'existence, de prestige et éducative (Frey et Pommerehne, 1989). Le concept de valeur culturelle renvoie à la valeur d'un bien ou d'un service culturel, sans considération de sa place dans le système économique. Les valeurs culturelles sont réparties en valeurs sociale, symbolique, esthétique, spirituelle, historique et authentique (Throsby, 2001).

Aux fins de la présente étude, un classement des sources de cette économie à financement mixte a été établi. En conséquence, on dénombre trois sources principales de financement de la culture en Europe: l'aide publique (directe et indirecte), l'aide privée (soutien des entreprises, dons individuels, fondations et fiducies) et les recettes.

L'**aide publique** regroupe l'aide publique directe et l'aide publique indirecte. L'*aide publique directe* à la culture se définit comme toute forme de soutien des activités culturelles apportée par des organismes gouvernementaux et/ou autres organismes publics. L'aide directe comprend les subventions, les récompenses, les bourses, etc. En d'autres termes, de l'argent est transféré directement depuis les deniers publics vers le compte des bénéficiaires. L'*aide publique indirecte* regroupe les mesures, adoptées par les institutions gouvernementales et/ou publiques, généralement au moyen d'actes juridiques, en faveur des organisations culturelles, sans impliquer de transfert d'argent des premières vers les dernières. Il s'agit principalement de dépenses fiscales, c'est-à-dire le revenu auquel renoncent les gouvernements locaux et nationaux en raison d'allégements et d'exemptions fiscaux accordés aux institutions culturelles, de montants compensatoires et autres mécanismes financiers ou bancaires grâce auxquels les bénéficiaires, plutôt que les fonctionnaires d'État, déterminent quelles organisations en jouiront.

L'aide privée – L'aide privée à la culture se réfère à toute aide financière fournie à travers l'investissement, le don ou la dépense à l'échelle de la personne ou non publique. Le soutien privé peut ensuite se diviser en soutien des entreprises, dons individuels et aides émanant de fondations ou de fiducies. Le *soutien des entreprises* comprend les investissements directs visant des retours de capitaux, incluant les partenariats public-privé et les investissements dans les collections d'art, ainsi que le sponsoring ou les donations d'entreprises. Les dons individuels regroupent toutes les transactions effectuées par les particuliers dans le but de donner ou de contribuer à la culture. Il convient de distinguer le don individuel des dépenses ménagères pour la culture, lesquelles appartiennent à la catégorie des recettes. L'aide apportée par les *fondations et fiducies* correspond au soutien émanant d'institutions intermédiaires, généralement constituées en vertu du droit, mandatées à des fins et missions spéciales et financées au moyen de dotations privées.

Les **recettes** – Cette catégorie comprend toutes les dépenses à titre individuel à des fins culturelles, comme les droits d'entrée dans les institutions culturelles ou l'achat d'objets de culture. Les recettes se réfèrent donc à tous les revenus directs engrangés par les organisations culturelles sur le marché.

À l'heure actuelle, l'aide publique directe à la culture affiche une tendance à la baisse et **les effets de la récente crise financière** accélèrent ce processus. La plupart des pays atteignent leurs limites budgétaires et commencent, par conséquent, à montrer l'intention d'expérimenter des systèmes d'aide privée à la culture. Au fil des dernières décennies, le niveau de l'aide des entreprises dans les pays européens était à la hausse, mais, actuellement, on constate une diminution en raison de la récente crise financière. Les fondations privées européennes réduisent également leurs budgets et les dépenses individuelles ont aussi été affectées de manière négative.

Il existe un lien entre l'investissement dans la culture et les valeurs de celle-ci. On compte quatre sous-catégories d'investissement privé dans la culture, selon les motifs qui mènent à ces investissements: les **investissements directs/de capitaux**, dont le principal objectif est de dégager des bénéfices (et qui sont dès lors avant tout concernés par la valeur économique); le **sponsoring**, qui présente une interaction économique à double sens (il apporte des bénéfices et la reconnaissance de la marque aux entreprises, ainsi que des gains aux organisations culturelles); **les donations et le mécénat**, pour lesquels les motifs des donateurs et des mécènes répondent principalement aux valeurs sociales, symboliques et autres valeurs non économiques, à savoir que les donations sont principalement intéressées par la réalisation des valeurs culturelles, sous toutes leurs formes; et, enfin, les **recettes**, qui sont le reflet des valeurs économiques et culturelles à la fois.

Le financement privé comporte également quelques imperfections, notamment la priorité qu'il donne aux programmes artistiques conventionnels et aux organisations culturelles prestigieuses. Dès lors, l'économie mixte, caractérisée par une aide publique procurant des fondations solides à la stabilité du secteur, des investissements privés soutenant certains événements ou des producteurs ciblés en fonction des préférences individuelles et des recettes grâce auxquelles les consommateurs en ont pour leur argent, permet de palier les défauts inhérents à chaque forme de financement. La diversification des sources de financement s'efforce de lisser les risques résiduels de manière à ce que le résultat positif découlant d'une source de financement neutralise les caractéristiques négatives d'une autre.

La pierre angulaire de la promotion de l'investissement privé dans le secteur culturel est la **politique fiscale**. L'intersection entre la politique fiscale et la politique culturelle est évidente, étant donné que les règlements en matière d'imposition peuvent avoir des répercussions positives ou négatives dans le domaine de la culture. La politique culturelle et la politique fiscale ont toujours été enchevêtrées et le sont en fait de plus en plus. La législation fiscale est cruciale pour l'accroissement de l'indépendance financière du secteur

culturel. En tant que moyen de canaliser l'aide publique à destination des arts, le principal avantage de la politique fiscale est sa neutralité, en ce sens que les incitations fiscales ne sont pas liées au contenu artistique. Les critères sont plutôt généraux et davantage liés au domaine ou aux types de bénéficiaires. Il appartient aux particuliers, aux entreprises et aux fondations à but non lucratif de prendre leurs propres décisions en la matière. Par conséquent, il importe de comprendre et de promouvoir une politique fiscale qui englobe les aspects culturels en tant qu'instrument pertinent de politique culturelle, en permettant ainsi une prise de décision individuelle en ce qui concerne le soutien apporté aux projets culturels.

Il existe bon nombre de termes différents qui renvoient à des mesures fiscales: réduction d'impôts, allègement fiscal, abattement fiscal, déduction d'impôts, avantage fiscal, dégrèvement fiscal, incitations fiscales, etc. Si la plupart de ces termes se réfèrent à des mesures de déduction qui diminuent la base imposable, les incitations fiscales sont, quant à elles, des mesures spécifiques destinées à promouvoir un comportement souhaitable envers les arts et la culture. Les réductions d'impôts visent rarement la culture et les arts de manière spécifique, mais concernent la catégorie philanthropique au sens plus large (O'Hagan, 1998). La culture n'est qu'un des nombreux domaines à caractère charitable, tels que les affaires sociales, la santé, le sport, la religion, etc. Étant donné que les statistiques disponibles ne distinguent pas toujours la culture des autres domaines philanthropiques, il est difficile de tracer les investissements privés effectués en faveur de la culture par les mécanismes disponibles. À l'échelle de l'UE, le taux de TVA réduit constitue une des mesures les plus significatives d'aide publique indirecte, la politique en matière de TVA devenant ainsi un instrument majeur de la politique culturelle européenne.

1.3. Investissement privé dans la culture: une sélection de mécanismes et de mesures

Plusieurs mesures et mécanismes ont été instaurés pour accroître le soutien que représente le financement privé des arts et de la culture, parmi lesquels des incitations pour les donateurs, les consommateurs et les sponsors, des encouragements à la collecte de fonds via des mesures compensatoires combinant les subventions publiques aux fonds collectés à titre privé, la réglementation des partenariats public-privé, le soutien des mécanismes intermédiaires (par exemple, les forums pour le rapprochement entre l'art et les entreprises, les fondations qui accordent des bourses, les fonds de loterie et les fonds sociaux de capital-risque), l'utilisation de bons d'achat financés par les deniers publics encourageant les organisations culturelles à se battre pour le public, ainsi que les mécanismes bancaires qui favorisent l'accès aux prêts. Face aux subventions publiques (par exemple, les prix et les bourses) qui sont une forme d'aide publique directe, ces mesures constituent une aide publique indirecte à la culture. L'État soutient indirectement les arts et la culture à travers différents efforts de stimulation, comprenant les politiques de réduction d'impôts, par lesquelles les contribuables et bénéficiaires, plutôt que les fonctionnaires d'État, choisissent quelles organisations en profiteront.

Ce chapitre met en avant une sélection de seize mécanismes et mesures spécifiques destinés à encourager l'investissement privé dans la culture au sein des États membres de l'Union européenne. Ils ont pu être identifiés grâce aux questionnaires envoyés aux ministères de la culture des pays de l'Union, aux informations disponibles dans l'annuaire des politiques culturelles en Europe (*Compendium of Cultural Policies and trends in Europe*) ainsi qu'aux enseignements tirés des études de cas.

1. Les incitations fiscales concernant la consommation de culture sont les mesures visant toute forme de consommation culturelle (par exemple, l'achat de musique, de peintures, de sculptures). Ces mesures prennent le plus souvent la forme de réductions de TVA sur l'achat de marchandises culturelles, de déductions fiscales pour l'achat d'objets d'art, et autres mesures telles que le transfert d'art au lieu du paiement d'impôts. Les réductions de TVA pour l'achat de biens et de services culturels sont les principales subventions implicites aux industries culturelles, tout

particulièrement dans les cas de défaillance du marché (par exemple, lorsque les produits culturels nécessitent des subventions du fait que le marché est trop étroit pour fonctionner de manière efficace).

2. Notre recherche, fondée sur les questionnaires et les données de l'annuaire, indique que les informations relatives aux mesures en faveur du sponsoring ne font pas l'objet d'un suivi uniforme. Le sponsoring culturel des entreprises est présent dans tous les pays étudiés. Bien que le sponsoring possède un potentiel considérable et soit encouragé par des incitations fiscales, il représente toujours une faible portion des rentrées budgétaires des organisations culturelles.
3. Le **partenariat public-privé (PPP)** se définit généralement comme un accord entre un gouvernement et le secteur privé en vue de la fourniture de services publics ou d'une infrastructure. Les priorités sociales fusionnent donc avec les capacités d'encadrement du secteur privé, soulageant de ce fait le gouvernement de la charge que la gestion de vastes dépenses de capital représente et transférant le risque de dépassement des coûts au secteur privé.
4. Le **pourcentage légal**, ou le pourcentage philanthropique, est une mesure fiscale au moyen de laquelle les contribuables peuvent décider qu'un pourcentage donné de leur impôt sur le revenu soit alloué à une organisation non gouvernementale spécifique, sans but lucratif, et dans certains cas à d'autres organisations, comme les églises. Cette mesure se définit par deux caractéristiques: premièrement, les contribuables eux-mêmes décident individuellement la manière dont une partie de leur impôt sera allouée; deuxièmement, l'emploi des fonds désignés se limite à aider certains bénéficiaires (Bullain, 2004). Parmi les États membres de l'UE, les systèmes de pourcentage légal dans les pays d'Europe de l'Est, comme la Hongrie, la Lituanie, la Pologne, la Slovaquie, la Roumanie et la Slovénie, sont largement reconnus. Cela étant, ce système existe également dans certains autres pays, comme l'Italie.
5. Les **donations individuelles** en faveur de la culture se définissent comme des transactions commerciales unilatérales, desquelles le bailleur n'attend aucun bénéfice direct. Les donations peuvent être consenties en espèces ou en nature. Les donations visent généralement des valeurs culturelles plus élevées et le profit n'est pas la principale motivation. Cependant, les situations où le donateur bénéficie d'une incitation au don à la culture récoltent de meilleurs résultats pour les organisations culturelles. Plusieurs États membres de l'UE ont mis en œuvre des mesures relatives à la promotion des donations individuelles. Suivant l'exemple des États-Unis et la politique culturelle traditionnelle des pays anglo-saxons, plusieurs pays proposent des déductions aux donateurs individuels. Certains d'entre eux (comme l'Allemagne, l'Italie et la Grèce) proposent des incitations particulières pour les droits de succession, dont une réduction de l'impôt sur le legs allant jusqu'à 60 % (Allemagne).
6. Les **donations des entreprises** sont des cadeaux, en espèces ou en nature, consenties par les entreprises et autres sujets de droit en faveur d'organisations culturelles ou d'artistes individuels. Les mesures favorisant les donations de la part d'entreprises prennent le plus souvent la forme d'incitations fiscales pour les donateurs. Bien qu'il s'agisse d'une mesure bien établie dans les pays de tradition culturelle anglo-saxonne, les mesures favorisant les donations des entreprises se sont faites plus rares dans les réponses à notre questionnaire que les mesures en faveur des donations individuelles. Le plus petit nombre de réponses dans cette catégorie peut être imputé au manque d'informations suffisantes et de suivi dans ce domaine.

7. Plusieurs pays permettent aux contribuables de **céder** leur propriété, y compris les œuvres d'art, **au lieu de payer différentes taxes**, comme l'impôt foncier. Ce genre de système fonctionne en fait comme un système de «crédit à l'impôt», comparable à un système de «déduction fiscale» (Freudenberg, 2008) et est donc plus avantageux pour le contribuable que pour le Trésor national.
8. Les **moyens de cofinancement**, ou mesures compensatoires, font référence à une exigence ou à une condition imposant qu'une donation privée, en espèces ou en nature, soit compensée par un certain montant, proportionnel à la valeur de la donation, et ce par une tierce partie (par exemple, l'État ou une communauté locale). Il existe un lien positif entre les subventions publiques et les investissements privés, en ce sens que les investisseurs privés donneront probablement davantage à la culture s'ils sont rassurés sur la valeur de cet investissement en raison du soutien du gouvernement. Dès lors, les fonds compensatoires sont envisagés en tant que méthode potentielle permettant d'assurer que les investissements publics s'efforcent d'attirer davantage d'investissements de la part du secteur privé.
9. Dans de nombreux pays, les **fonds de loterie** pour la culture représentent une importante source d'investissement privé, car leur distribution a permis la réalisation d'interventions culturelles qui n'auraient pas été possibles sans eux. L'utilisation des fonds de loterie pour la culture est une mesure plutôt récente, mais elle gagne en importance en raison de la quête de modes de subvention supplémentaires dans ce domaine. Les méthodes de collecte de fonds de loterie et de redistribution varient d'un pays à l'autre. Souvent, ces fonds sont reliés à des impôts spécialisés et sont donc destinés à des fins culturelles spécifiques.
10. Une autre méthode encourageant l'investissement privé dans la culture est l'emploi de **bons**. En général, il s'agit d'un bon d'achat d'une certaine valeur monétaire qui ne peut être utilisé qu'à des fins bien précises. Dans le secteur culturel, ces bons servent à encourager la demande de produits culturels. En Europe, le système de bons d'achat le mieux connu a été mis en place en Slovaquie. Des programmes similaires ont été mis à l'épreuve en Allemagne et au Royaume-Uni.
11. Un **impôt spécialisé** est un impôt dont les revenus sont (en vertu de la loi) réservés uniquement à un groupe ou un usage spécifique. Dans certains cas, les destinataires d'un impôt spécialisé reçoivent également des fonds supplémentaires du budget de l'État. Ces impôts spécialisés sont généralement alloués au secteur de l'éducation, de la construction autoroutière, aux questions écologiques et à la sécurité sociale (Pasquesi, n.d.). Le recours aux impôts spécialisés a rarement été signalé dans les réponses à notre questionnaire ou dans la littérature secondaire. Cette option constitue une autre possibilité efficace d'octroi de fonds complémentaires en faveur des activités culturelles.
12. Les **mécanismes bancaires** sont, en règle générale, des formules mises au point par les banques ou liées au travail des banques et permettant de diriger le soutien financier des banques vers le secteur culturel. Les mécanismes bancaires peuvent inclure des programmes de prêt qui accordent un taux d'intérêt préférentiel aux activités culturelles, ou tout autre instrument favorisant celles-ci. Il existe un bel exemple de mécanisme bancaire aux Pays-Bas, où la banque Triodos a décidé de focaliser sa communication et ses activités de responsabilité d'entreprise sur le soutien au secteur culturel. En effet, le fonds culturel Triodos propose des prêts aux institutions culturelles et finance la construction et la rénovation de monuments culturels comme les musées et les théâtres (Holterhues, 2009).

13. Les systèmes qui encouragent le soutien privé à la culture sont épaulés par différents organismes accordant des aides. Les **fondations** font partie d'une catégorie juridique d'organisations à but non lucratif qui, généralement, octroient des fonds et leur soutien à d'autres organisations ou qui assurent le financement de leurs propres missions caritatives. Le secteur européen des fondations est en plein essor et acquiert progressivement un rôle majeur et de l'importance dans le domaine culturel. La plupart des fondations s'associent à des problématiques et agendas sociaux, alors que la culture n'est le centre d'attention que d'un nombre inférieur et limité de fondations.
14. Autre forme d'investissement privé dans le secteur culturel, le **philanthrocapitalisme** applique les principes de l'investissement de capital-risque, comme l'investissement à long terme et le renforcement des capacités, aux secteurs du bénévolat et communautaire. Il s'agit d'une forme de philanthropie «engagée».
15. Les **organisations qui œuvrent au rapprochement entre les arts et les entreprises** fournissent des services essentiels à travers leurs activités de formation, d'information et les liens qu'elles établissent entre le monde artistique et celui des affaires. La création de ces agences spécialisées, qui militent pour l'engagement entre les sociétés et le secteur artistique, intensifie l'investissement privé dans le secteur culturel. Un aspect particulièrement important de leurs activités consiste à suivre et à dresser des rapports sur les efforts de don consentis par les entreprises, car les données sur l'investissement privé dans la culture ne sont pas collectées de manière systématique à l'échelon national ou européen.
16. Les nouveaux mécanismes qui se développent dans l'arène numérique, tels que la **production communautaire** ou la **collecte de fonds en ligne**, sont mis en avant en tant que nouveaux instruments majeurs qui encouragent l'investissement privé dans la culture.

1.4. Investissement privé dans la culture: études de cas par pays

Différents systèmes de politique culturelle sont actuellement en vigueur en Europe et tentent de relever les défis que pose l'équilibre entre efficacité économique et productivité, d'une part, et la poursuite des objectifs sociaux et culturels, de l'autre (Boorsma, 1998). Ces systèmes se distinguent par leur modèle organisationnel, allant des organisations bureaucratiques centralisées aux modèles de pleine concurrence. Ainsi, on voit apparaître des différences dans l'utilisation et le rôle des mesures publiques indirectes, comme les déductions et les incitations fiscales, ainsi que des subventions orientées sur la demande, comme les bons d'achat, les prêts à taux d'intérêt nul, les fonds compensatoires et les partenariats avec les finances publiques, mais aussi dans le degré de présence des organisations intermédiaires (par exemple, les organisations de médiation entre les arts et les entreprises et les fondations d'utilité publique).

Afin d'analyser les politiques culturelles et les manières dont celles-ci s'attellent à ce défi, cinq études de cas approfondies ont été réalisées dans différents pays européens et intégrées à la présente étude. L'étude des pays sélectionnés permet de comprendre les divers systèmes actuellement en place et d'identifier des mesures concrètes et des exemples de meilleures pratiques nationales dans la promotion de l'investissement privé dans le secteur culturel. Ces études de cas discernent donc plusieurs réalités et questions affectant le financement de la culture. Les pays sélectionnés illustrent différents contextes européens: l'Italie, les Pays-Bas, la Pologne, la Slovaquie et le Royaume-Uni. Les conclusions des études de cas font ressortir des points communs et des différences au sein de l'Union. Ces conclusions indiquent que le Royaume-Uni et les Pays-Bas (pays de tradition culturelle anglo-saxonne) disposent des mécanismes et des mesures les plus avancés pour stimuler l'investissement privé dans la culture. Du fait de structures plutôt rigides dans le secteur de la culture, la Slovaquie et la Pologne, nouveaux membres de l'UE issus du contexte

postsocialiste, présentent toujours des systèmes sous-développés de stimulation de l'investissement privé dans la culture. L'Italie, pays de tradition méditerranéenne, se trouve à mi-chemin entre les deux: l'empire de l'État est toujours présent, de même que les considérables perspectives d'investissement privé.

- Le cas italien montre que, tandis que l'État occupe le premier rôle et a la responsabilité de soutenir la culture, il existe un large éventail d'initiatives, d'incitations et de systèmes en vigueur pour encourager le financement privé de la culture. Parmi ces systèmes, ce sont les fondations bancaires qui occupent la position la plus significative.
- Aux Pays-Bas, le don privé à la culture a augmenté ces dix dernières années, tant en termes de proportion par rapport au volume total qu'en termes de montants absolus. Le gouvernement est à l'origine de grandes réalisations dans la législation fiscale et l'instauration de programmes qui encouragent le don privé. L'actuel modèle néerlandais de politique culturelle associe les caractéristiques des modèles de pleine concurrence et d'esprit d'entreprise à la fois. Les changements annoncés dans la politique culturelle pour les quatre prochaines années soulignent l'importance des modèles entreprenants.
- En Pologne, la promotion de l'investissement privé dans la culture en est toujours à ses débuts et nécessite une approche stratégique bien définie pour son évolution ultérieure. Cette nécessité est liée à celle de restructurer l'ensemble du secteur culturel en Pologne.
- Trop peu de changements structurels menant à une plus grande implication du secteur privé sont à constater en Slovaquie. Malgré les objectifs de politique culturelle existants en ce qui concerne la modernisation du secteur public dans la culture et la mobilisation de fonds privés, rares sont les mesures en place qui veillent à aller dans ce sens.
- Au Royaume-Uni, la règle d'or en matière de financement de la culture entend une économie à trois piliers, où chaque source de revenu (aide publique, aide privée et recettes) représente un tiers du revenu total. En réalité, seules les recettes représentent un tiers des revenus totaux (32 %); la dotation publique représente en moyenne 53 % du revenu des organisations artistiques, alors que l'investissement privé n'en constitue que les 15 % restants (Mermiri, 2010a). Étant donné les récentes coupes dans les budgets national et locaux alloués aux arts, le secteur artistique et culturel est confronté à la nécessité de trouver des sources de revenu alternatives, notamment l'investissement privé, pour remplacer les subventions publiques. Le gouvernement étudie de nouveaux moyens d'encourager l'implication du secteur privé par la création d'un fonds d'incitation visant à motiver les bailleurs de fonds et à développer la capacité de collecte de fonds des organisations artistiques.

1.5. Europe et États-Unis: aperçu comparatif des mesures d'incitation à l'investissement privé dans la culture

Une comparaison des tendances européennes et américaines en matière d'investissement privé dans la culture révèle des différences majeures dans l'orientation politique et les résultats qui en découlent. Les systèmes divergent tant en matière de structure qu'en ce qui concerne les montants des donations privées. Certaines disparités sont imputables aux environnements politiques et juridiques respectifs, d'autres proviennent de la disponibilité des ressources engagées dans la collecte de fonds et l'existence d'une culture de la demande, et d'autres encore sont liées à la culture et à la tradition de donner et d'accroître la richesse.

Depuis les années 90, nous avons assisté à des changements majeurs dans l'évolution politique, tant en Europe qu'aux États-Unis. Alors que les pays européens ont mis en place une législation fiscale étayant et favorisant l'investissement privé dans la culture, aux États-Unis, les instances publiques ont réduit de manière substantielle le financement public de la culture, laissant celui-ci aux prises avec les forces du marché.

La distinction entre la culture en tant que bien public et la culture en tant que marchandise est la majeure différence qui apparaît lorsque l'on compare les niveaux d'aide consentis au secteur culturel dans les pays européens et aux États-Unis. Le principal défi de l'Europe consiste à maintenir ses réalisations en matière de soutien aux arts et à la culture au titre de bien public, tout en encourageant des mécanismes d'investissement privé plus stimulants, plus vastes et plus souples.

Les principales différences entre les États-Unis et l'Union européenne se manifestent clairement dans les législations fiscales: les États-Unis utilisent davantage de mesures fiscales visant à engager le secteur privé dans l'investissement en faveur de la culture. Ces mesures comprennent, selon une description fonctionnelle: des formes diversifiées de dons privés, un pourcentage plus élevé de don individuel dans le volume total du financement privé de la culture, les mécanismes de donation charitable créés à partir du cadre fiscal (par exemple, les fonds de mise en commun des revenus, et la création de fiducies, appelées *charitable remainder trust* et *charitable lead trust*, qui permettent aux contribuables de réduire leur précompte immobilier, de neutraliser les plus-values et de diminuer la base imposable tout en profitant aux œuvres caritatives), un plafond de réduction fiscale plus élevé pour le don individuel et des critères d'éligibilité pour l'allégement fiscal.

Aux États-Unis, le soutien des entreprises aux arts et à la culture est passé de la donation charitable à une stratégie davantage fondée sur le marketing et orientée sur le sponsoring.

Les différences constatées dans le niveau de don à titre personnel aux États-Unis et en Europe sont généralement liées à l'impôt fédéral sur le revenu, à l'impôt sur la fortune, à l'impôt sur les plus-values et à l'impôt sur les dons. Les instruments utilisés par le système des États-Unis, moins courants en Europe, ressortissent au philanthrocapitalisme et aux dons planifiés.

Le niveau élevé du soutien privé aux arts aux États-Unis ne se traduit par pour autant par la stabilité financière du secteur. La croissance constante des frais fixes, associée à une concurrence grandissante, des attentes plus élevées de la part des patrons, un financement public moindre et une crise économique généralisée ont relancé le débat sur les niveaux adéquats de soutien financier public et privé en faveur de la culture.

1.6. Considérations finales

Le système européen de financement de la culture est majoritairement tourné vers l'État et la volonté de mettre en œuvre des mesures d'incitation au don privé dépend de cadres de politique publique et de la détermination politique. La plupart des pays européens atteignent leurs limites budgétaires et devraient dès lors, tout particulièrement au vu de la récente crise économique, montrer une intention de plus en plus ferme d'expérimenter des systèmes d'aide privée à la culture. Cependant, très peu de nouvelles mesures favorisant l'investissement privé dans la culture ont été mises en place, ce qui témoigne d'un certain décalage dans les réponses politiques aux tendances et difficultés actuelles.

La liste ci-après reprend quelques points saillants qui mettent en avant les éléments clés de la présente étude.

- À l'heure actuelle, l'aide publique directe à la culture affiche une tendance à la baisse et **les effets de la récente crise financière** accélèrent ce processus. La nécessité de réformer le secteur culturel pour le rendre plus viable et combatif est palpable dans les politiques culturelles européennes, même si la réalité révèle différents degrés de réalisation dans cet objectif stratégique.
- L'aide publique directe se concentre avant tout sur le soutien à l'infrastructure et à la production culturelles (c'est-à-dire l'offre culturelle), mais les tendances actuelles montrent que les politiques ont changé de perspective pour inclure la consommation. Cette récente prise en considération de la consommation a donné lieu au devoir, pour les organisations culturelles, de prouver leur pertinence aux yeux du public.
- À travers les incitations fiscales, les mesures d'aide publique indirecte en Europe sont bien développées, mais la souscription à ces dispositions par les citoyens, les organisations culturelles et les entreprises varie d'un pays à l'autre, ce qui indique que la culture du don doit être encouragée et intensifiée.
- La tendance à exagérer le potentiel de l'aide privée comme solution alternative à l'aide publique est controversée, car l'afflux de fonds privés ralentit fortement en période de crise et de nombreuses conclusions font valoir qu'il existe une corrélation positive entre les rôles de l'État et de l'investissement privé dans la culture. L'intervention publique dans les fonds compensatoires ou l'encouragement fiscal accroît la confiance dans l'importance de la culture pour les sponsors et les bailleurs de fonds qui souhaitent faire fructifier leur capital dans un secteur majeur et déjà florissant.
- En Europe, la professionnalisation de la collecte de fonds n'est pas suffisamment au point. Si une professionnalisation est nécessaire, la décision cruciale d'employer des collecteurs de fonds est très difficile à prendre, attendu que, fréquemment, les fonds sont insuffisants pour rémunérer correctement les principales activités artistiques ou culturelles ou pour payer des consultants externes en collecte de fonds. Ainsi, la collecte de fonds n'est pas suffisamment considérée par la plupart des organisations culturelles comme faisant partie intégrante de leur structure opérationnelle.

L'idée générale consistant à élever le niveau de participation du secteur privé dans les arts et la culture est perçue comme une alternative prometteuse visant à accroître la viabilité financière du secteur culturel, à un moment où les finances publiques font l'objet d'une attention rigoureuse. Cependant, le ralentissement du sponsoring et des donations pendant la crise économique ne corrobore pas cette idée. Davantage d'efforts sont nécessaires pour établir des liens plus forts entre le public, les entreprises et les communautés afin de reconnaître les différentes valeurs de la culture et de profiter de celles-ci en fonction des différents motifs qui se cachent derrière la décision du secteur privé d'investir dans la culture. Les gouvernements sont confrontés à la difficulté d'améliorer les environnements politique et juridique en vue de promouvoir et de récompenser le soutien privé à la culture. Il convient d'encourager les sponsors à explorer de nouvelles possibilités de publicité plus innovante via les arts et la culture, les patrons à redécouvrir leur passion pour la découverte de nouveaux talents, les donateurs à se sentir inclus dans le façonnage de la vie culturelle et le secteur culturel à remarquer que la collecte de fonds et le sponsoring ne tiennent par leur importance de raisons financières uniquement, mais aussi de la légitimation sociale des missions culturelles.

1.7. Recommandations

Sur la base des conclusions de la présente étude, les défis imminents qui se posent à la promotion de l'investissement privé dans le secteur culturel se décrivent comme suit.

➤ **L'obtention d'un bon équilibre entre aide publique directe et aide publique indirecte aux arts et à la culture**

En raison des spécificités que les cultures et modèles de développement culturel européens présentent, la promotion de l'investissement privé dans la culture ne doit pas se faire au détriment du financement public. Les fonds publics et privés sont complémentaires, étant donné qu'une solide base de financement public renforce l'idée de confiance dans la valeur publique de la culture, d'une part, et assure la stabilité du secteur culturel, de l'autre. En cette période de crise, la demande de biens culturels souffre davantage d'une diminution que la demande d'autres biens. Afin de préserver la valeur publique de la culture, l'aide publique est indispensable.

➤ **La mise au point de méthodes pour la collecte d'informations comparatives**

L'absence de données comparatives systématiques sur la situation fiscale applicable au secteur culturel en Europe et l'absence d'informations reposant sur une méthodologie commune entravent sérieusement l'étude de l'investissement privé dans la culture en Europe. Un autre défi consiste à construire un cadre commun pour la classification des différentes formes de philanthropie, où la culture représenterait une catégorie distincte et où les différentes formules disponibles pour faciliter la recherche comparative à l'avenir seraient présentées. Ainsi, les initiatives existantes, comme les statistiques culturelles d'Eurostat et le projet d'annuaire du Conseil de l'Europe et d'ERICarts, doivent être davantage développées.

➤ **Le soutien accru aux associations internationales dans le suivi des données comparatives et des pratiques en vigueur**

La dispersion des mesures et des mécanismes parmi les États membres de l'UE justifie la nécessité d'organismes et de réseaux internationaux qui pourraient fournir une évaluation plus précise et indépendante des données et des pratiques en vigueur, et assurer également une distribution plus efficace des résultats parmi les groupes cibles. Les données recueillies par les forums de rapprochement entre les arts et les entreprises constituent de précieuses sources d'information, mais elles gagneraient davantage d'une approche méthodologique harmonisée de la collecte et de l'interprétation des données. Accroître le soutien aux associations internationales chapeautant les forums de rapprochement entre les arts et les entreprises et autres organismes intermédiaires devrait être une tâche naturelle de l'UE en vue d'instaurer et de promouvoir des conditions bénéfiques pour l'investissement privé dans les arts et la culture.

➤ **Améliorer l'information et la compréhension des mesures fiscales existantes et de leurs avantages**

La principale différence entre le système américain et le système européen ne concerne pas tant les différentes mesures (bien que cela soit parfois le cas), mais plutôt leur mise en œuvre. En Europe, les mesures fiscales favorables sont définies dans de nombreuses lois différentes (loi concernant l'impôt sur le revenu, la loi sur les droits de succession et sur les dons, la loi sur la TVA, etc.) et sont applicables à divers secteurs (par exemple, la diffusion radiotélévisée, l'enseignement, l'environnement). On constate ainsi un manque d'information chez les bénéficiaires comme parmi les investisseurs/donateurs/sponsors. Améliorer l'information et la compréhension des mesures fiscales existantes et prévues est une étape indispensable vers l'exploitation productive des règlements existants. L'utilisation efficace des dispositions juridiques requiert la création d'un catalogue international ou d'un guide de la donation, comprenant une description exhaustive de la législation nationale en vigueur et des campagnes nationales qui encouragent l'utilisation des mesures fiscales disponibles.

➤ **Le développement de l'aide publique pour la professionnalisation de la collecte de fonds**

Une autre différence entre les systèmes américain et européen est manifeste lorsque l'on se penche sur les moyens consacrés aux efforts de collecte de fonds. En effet, conformément au niveau de financement privé aux États-Unis, le système américain encourage de bonnes pratiques de collecte de fonds, alors qu'il s'agit d'un simple mécanisme complémentaire et irrégulier dans le système culturel européen. En cas de fonds insuffisants pour couvrir les frais de programmation principaux, la collecte de fonds professionnelle requiert des mesures de politique culturelle ciblées étayant l'élaboration de programmes et de stratégies de collecte de fonds.

➤ **Sensibiliser aux possibilités de lobbying en vertu de l'article 167, paragraphe 4, du TFUE (ex article 151, paragraphe 4, TCE) pour l'élaboration de politiques ayant des implications culturelles**

L'article 167, paragraphe 4, du TFUE indique que les institutions européennes doivent tenir compte des aspects culturels dans leur action au titre d'autres dispositions des traités. Cet article donne aux institutions européennes le pouvoir et la possibilité d'exercer une influence dans les questions culturelles, parmi lesquelles les mécanismes et mesures qui dirigent l'investissement privé vers la culture.

➤ **Harmonisation des mesures de TVA sans menacer le statut exceptionnel des biens et services culturels**

L'harmonisation des mesures de TVA est considérée par l'Union européenne comme une des voies possibles du développement à venir de la législation fiscale au sein de l'UE. À la suite de tels changements, il convient de veiller à ne pas anéantir les acquis de la culture concernant l'exemption de TVA tels que mentionnés dans la présente étude et de suivre l'exemple des États qui accordent un statut privilégié exemplaire aux biens et services culturels.

➤ **Soutien aux forums d'arts et d'entreprises au titre de médiateurs entre les arts, les entreprises et les législateurs**

Les forums d'arts et d'entreprises sont des mécanismes intermédiaires qui encouragent, d'une part, les donateurs à développer une culture du don et, d'autre part, les organisations culturelles et les groupes artistiques à développer la culture de la demande. Ces organisations jouent un rôle actif dans l'établissement et la promotion de partenariats entre les secteurs artistiques et des affaires. Ces partenariats impliquent que les entreprises qui soutiennent des projets culturels obtiennent un éclairage stratégique de leur image de marque et de la visibilité par la mise en évidence des partenariats avec les organisations culturelles, alors que les organisations culturelles gagnent davantage de sécurité dans la planification à long terme de leur programme. Les forums d'arts et d'entreprises servent également de véhicules à la mise en œuvre de formules d'imposition préférentielles dans la pratique.

➤ **Promotion et échange de meilleures pratiques dans les politiques fiscales afin d'encourager l'investissement privé dans la culture au sein des États membres**

Le soutien de la politique fiscale est crucial dans l'établissement d'un cadre en faveur d'une plus grande participation des fonds privés. Les fonctionnaires et organismes publics compétents en matière culturelle ont une connaissance quelque peu limitée de la diversité des mesures et moyens disponibles dans le domaine fiscal. Il n'est dès lors guère surprenant qu'un soutien accru envers la consolidation des mesures existantes et l'introduction de nouvelles mesures en faveur de l'investissement privé dans la culture manque à l'appel. Cette situation fait ressortir la nécessité de suivre et évaluer les effets de la politique fiscale mise en œuvre dans le domaine culturel et d'entamer une analyse comparative croisée sur le niveau européen dans le but de discerner des solutions

optimales. Sans analyse compétente de la dépense fiscale par les autorités fiscales et les ministères des finances, toute tentative d'améliorer l'environnement fiscal relève de l'idéologie plutôt que de constituer une réponse pragmatique articulée à l'évolution des perspectives fiscales à long terme.

➤ **Une action politique culturelle motivée par les différentes valeurs de la culture**

La complexité des facteurs influence l'investissement privé dans la culture. Certains sont étrangers au secteur culturel (comme l'environnement politique et juridique plus vaste), certains se trouvent dans le chef des donateurs (comme la culture du don et la diffusion des richesses, y compris le transfert entre les générations à l'avenir) et d'autres encore sont intrinsèques au secteur culturel (à savoir, les moyens engagés dans la collecte de fonds et la culture de la demande). Une telle complexité requiert une action politique culturelle multidimensionnelle et holistique dans sa formulation comme dans son application, mais aussi motivée par les différentes valeurs de la culture. Toutefois, un des principaux défis face auxquels la politique culturelle se trouve consiste à créer des mécanismes proactifs, capables de répondre aux changements imminents à intervenir dans les sphères sociales, politiques et économiques. Les mesures de politiques culturelles en faveur de l'investissement privé dans la culture doivent s'attaquer avant tout au développement de compétences dans le secteur culturel en vue de l'établissement de relations productives avec le secteur privé. En outre, la direction choisie par la politique culturelle doit aboutir à la création d'un cadre juridique adéquat où les principes d'une économie mixte jettent les bases de la viabilité.