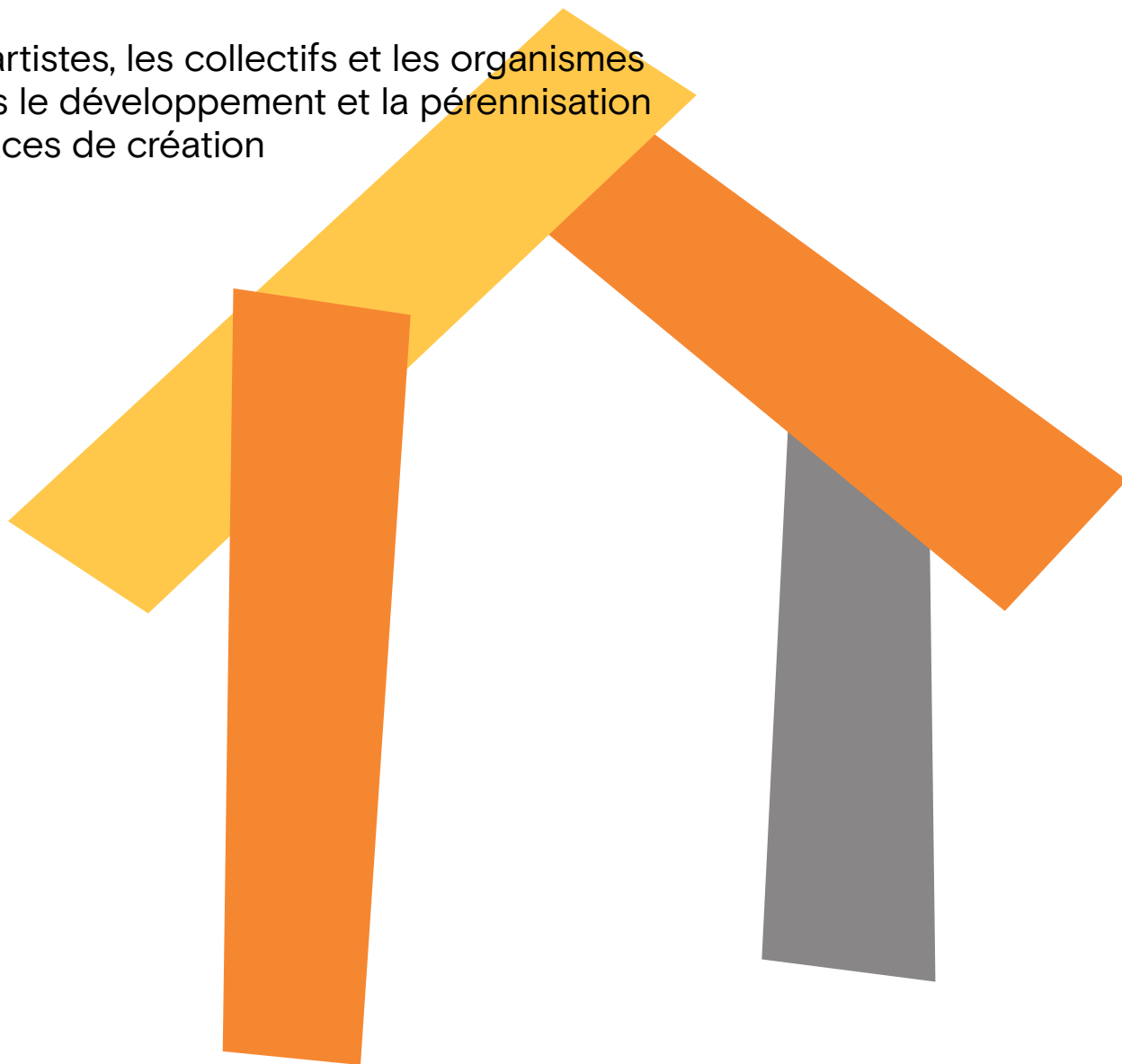


Deuxième édition

PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT À LA MISE SUR PIED DE PROJETS IMMOBILIERS CULTURELS

Soutenir les artistes, les collectifs et les organismes culturels dans le développement et la pérennisation de leurs espaces de création



CONSEIL
DES ARTS
DE MONTRÉAL

Le programme d'accompagnement à la mise sur pied de projets immobiliers culturels s'inscrit dans la volonté du Conseil des arts de Montréal de mettre en place des actions et des outils favorisant la protection des lieux de travail des organismes culturels et des artistes montréalais. L'ensemble des réalisations du CAM en la matière est présenté sur le [site du Conseil](#).

Rappel des principaux objectifs du programme d'accompagnement :

1 Développer l'offre de services aux organismes artistiques et aux artistes montréalais

2 Mettre en relation des organismes culturels ayant besoin d'accompagnement spécialisé et des experts en immobilier abordable

3 Renforcer l'expertise en immobilier culturel à but non lucratif

La deuxième édition

Huit organismes culturels participants

- › Le Studio 303 (danse et performance interdisciplinaire)
- › Le Théâtre de la LNI (improvisation théâtrale)
- › Oboro (arts visuels et médiatiques)
- › L'École de joaillerie de Montréal (métiers d'art)
- › Ondinnok (coporteur du projet d'espace de création autochtone)
- › Zab Maboungou / Compagnie Danse Nyata Nyata (danse)
- › Le Groupe Le Vivier (musiques nouvelles)

Soutenus par les quatre groupes de ressources techniques montréalais

- › [Atelier Habitation Montréal](#)
- › [Bâtir son quartier](#)
- › [Le Groupe CDH](#) (Conseil en développement de l'habitation)
- › [Le Romel](#) (Regroupement des organismes du Montréal ethnique pour le logement)

L'engagement d'un groupe de ressources techniques (GRT) dans un projet immobilier culturel

✓ Quelques exemples de ce qu'un GRT peut faire pour un projet d'immobilisation d'un organisme culturel :

- › aide à la définition du projet immobilier;
- › montage financier et étude de viabilité;
- › recherche d'un immeuble ou d'une partie d'un immeuble adapté aux besoins du groupe;
- › recherche de financement; accompagnement pour les aspects juridiques du projet immobilier (structure de gouvernance, mode de tenure);
- › réalisation du projet : coordination des différents professionnels intervenant pendant les travaux, comptabilité du projet, demandes de permis, etc.

✗ Des exemples de ce qu'un GRT ne peut pas faire pour un projet d'immobilisation d'un organisme culturel :

- › accompagnement pour la gouvernance du projet artistique;
- › élaboration du modèle d'affaires du fonctionnement de l'organisme culturel.

Apprentissages généraux en matière de développement de projet immobilier culturel

La deuxième édition du programme d'accompagnement à la mise sur pied de projets immobiliers culturels s'est adressée à une sélection plus large que la précédente édition. Huit organismes culturels, de disciplines culturelles variées, ayant des projets d'immobilisation à des étapes différentes de développement, ont bénéficié du soutien des équipes des groupes de ressources techniques.

En résumé :

- › Deux organismes ont signé une offre d'achat.
- › Deux organismes ont signé une entente de location.
- › Un organisme se lance dans la transformation de son modèle d'affaires pour ensuite réaliser un nouveau projet d'immobilisation.
- › Un projet a été mis sur pause.
- › Un organisme a manqué de ressources humaines pour aboutir à une solution de relocalisation à la fin de l'accompagnement.
- › Un organisme est en cours d'évaluation des options proposées par l'équipe du GRT.

Les expériences documentées de ces accompagnements mettent en évidence quatre éléments stratégiques, qui sont des leviers ou des points d'achoppement du développement d'un projet immobilier culturel abordable.

- › Disposer de ressources humaines adéquates
- › Mettre la main sur un espace adapté et abordable
- › Obtenir les financements nécessaires
- › Adapter le modèle d'affaires de l'organisme

Disposer de ressources humaines adéquates

Enjeu

Se lancer dans le développement d'un projet immobilier demande de mobiliser des ressources humaines autant à l'interne de l'organisme (pilotage du projet) qu'à l'externe (constitution d'une équipe de projet constituée d'experts).

RESSOURCES HUMAINES INTERNES

Il est essentiel de prendre en compte le poids que représente le développement et la réalisation d'un projet d'immobilisation sur le fonctionnement d'un organisme culturel ou sur la pratique des membres d'un collectif artistique.

Même en étant accompagnées par un groupe de ressources techniques, différentes tâches incomberont aux équipes culturelles, parmi lesquelles : définir les besoins de l'organisme, évaluer les occasions immobilières, opérer des choix stratégiques, rencontrer les partenaires du projet, mobiliser les membres du conseil d'administration, produire des documents, assurer des suivis administratifs, etc.

Certaines phases de développement ou de réalisation peuvent être particulièrement exigeantes en temps, notamment déposer une demande de changement de zonage et négocier une offre d'achat.

Enfin, il faut souligner qu'en matière de gouvernance, pour les organismes, la responsabilité incombe ultimement au CA de prendre des décisions en lien avec les enjeux immobiliers. La mobilisation du CA est indispensable, et la communication permanente et la clarté dans la définition des objectifs, des ressources humaines et des moyens requis entre équipe et membres du CA ou membres de comités doivent être efficaces. La présence de membres bénévoles qui comprennent les enjeux immobiliers sur le CA ou dans un comité ad hoc désigné peut s'avérer un avantage non négligeable.

RESSOURCES HUMAINES EXTERNES

Les ressources humaines externes comprennent l'ensemble des expertises spécialisées nécessaires au développement et à la réalisation du projet qui ne font habituellement pas partie de l'équipe d'un organisme culturel ou artistique. Il peut s'agir d'expertises juridiques, techniques (architectes, ingénieurs spécialisés) ou organisationnelles (évolution du modèle d'affaires de l'organisme).

Menaces

Omettre de planifier les besoins en ressources humaines peut avoir des conséquences importantes, notamment :

- › mettre en péril la bonne réalisation du mandat de l'organisme;
- › surcharger les équipes, notamment les directions générales.

Apprentissages

- › évaluer réalistement les expertises et les besoins manquants;
- › créer un comité de travail comprenant des membres du conseil d'administration s'avère nécessaire;
- › rechercher le financement nécessaire pour compléter l'équipe de projet, à l'interne comme à l'externe (par ex., Subvention salariale Emploi-Québec, fonds INNOGEC).

Recommandation particulière dans le cadre d'une collaboration avec un GRT

Vérifier avec l'équipe du GRT les tâches qui lui reviennent et les tâches qui reviennent à l'organisme culturel (par exemple, qui prépare les demandes de subventions et qui rédige les sommaires exécutifs ?). Chaque GRT ayant son propre fonctionnement, définir clairement les ressources offertes est une des premières étapes de la collaboration.

Mettre la main sur un espace adapté et abordable

Enjeu

Les obstacles à la recherche de lieux adaptés, disponibles et permettant un projet abordable sont nombreux : la volatilité du marché, la disponibilité d'espaces répondant aux besoins artistiques (hauteurs de plafond, quai de déchargement), les hausses du coût des travaux de rénovation, le manque de main-d'œuvre, la hausse des taux d'intérêt, l'état de vétusté des bâtiments, les budgets modestes des organismes culturels).

Menaces

Être contraint de se relocaliser en ayant recours à une solution de rechange à court terme peu avantageuse pour l'organisme (baux commerciaux au prix du marché, entente sur un laps de temps inférieur à cinq ans, etc.). C'est une situation qui peut fragiliser l'organisme à plusieurs égards :

- › signer un bail commercial faisant porter au locataire des responsabilités élargies (réparation de la toiture par exemple);
- › ne pas être admissible à du financement pour les coûts d'installation dans le nouvel espace (l'obtention de subventions est souvent conditionnelle à une occupation étendue dans le temps);
- › fragiliser le mandat de l'organisme du fait de la pression du marché immobilier. Par exemple, un organisme culturel qui serait admissible à une exonération de taxes en raison de sa mission ne peut pas y prétendre lorsqu'il signe un bail commercial avec un propriétaire privé. Aussi, ce type de contractualisation place généralement les organismes culturels en situation de vulnérabilité financière puisqu'ils doivent assumer le poids financier que représentent les taxes commerciales et leur hausse annuelle.

Apprentissages

- › Anticiper autant que possible un projet de relocalisation (plusieurs années avant la fin d'un bail ou d'une entente);
- › Faire connaître le projet dans ses réseaux et notamment auprès d'éventuels propriétaires souhaitant favoriser les occupations artistiques. Ce cas de figure a permis à des organismes d'obtenir des offres d'achat exclusives, comportant des délais longs et rendant ainsi possible l'obtention du financement nécessaire à la réalisation d'un projet d'acquisition.
- › Effectuer des vérifications de l'état d'un bâtiment, préalablement à la signature d'une entente d'occupation ou d'une offre d'achat. L'offre « généreuse » d'un propriétaire peut malheureusement parfois cacher le très mauvais état d'un bâtiment. Si des vérifications complètes

sont exigées à la suite de la signature d'une offre d'achat, de premières visites préalables peuvent mettre tout de suite en évidence la situation de détérioration avancée d'un bâtiment au cours de la négociation.

- › Négocier les conditions de contractualisation, notamment :
 - privilégier la signature d'un usufruit à un bail commercial (l'usufruit est une structure juridique qui permet au signataire de présenter une demande d'exemption de taxes auprès de la Commission municipale du Québec);
 - évaluer l'ensemble des dispositions proposées dans les clauses du bail afin de connaître ses droits et responsabilités (coût des frais d'exploitation, responsabilités du locataire et du locateur, clauses de renouvellement, par exemple);
 - solliciter des conseils juridiques avant de signer un bail commercial est fortement souhaitable;
 - tâcher d'obtenir une entente d'une durée d'au moins cinq ans (dix ans si possible) afin d'être admissible à des soutiens financiers pour l'aménagement des lieux.

Afin de mieux connaître les tenants et les aboutissants des baux d'ateliers d'artistes, le Conseil des arts de Montréal et la Ville de Montréal ont produit des outils généralistes, disponibles sur le [site du CAM](#). Ces outils peuvent également s'appliquer à de nombreux égards à toutes les situations locatives des organismes culturels.

Recommandation particulière dans le cadre d'une collaboration avec un GRT

Collaborer avec un GRT peut s'avérer d'un très grand recours pour la négociation ou la renégociation d'une entente avec un propriétaire du fait de sa connaissance en la matière. Les équipes de ces organismes vont toutefois privilégier d'accompagner les groupes culturels vers des projets pérennes, notamment d'acquisition. Les GRT sont également moins familiers avec certains outils de contractualisation favorables aux organismes culturels, tels que l'usufruit. La collaboration avec un GRT est donc plus pertinente dans le cadre de projets d'acquisition ou de projets à long terme (10 à 20 ans); collaboration au sein de laquelle l'ajout d'experts en matière de législation et d'immobilier culturel (exemptions de taxes notamment) est une plus-value.

Obtenir le financement nécessaire

Enjeu

Les processus d'obtention de financement, notamment public, ne sont pas adaptés à la temporalité de développement des projets immobiliers montréalais, autant locatifs que d'accession à la propriété.

Menaces

- › Fragiliser la santé financière de l'organisme en prenant en charge des dépenses non budgétées et qui ne sont pas admissibles à un soutien financier rétroactif;
- › Impossibilité de contractualiser une entente ou de finaliser une offre d'achat. Les propriétaires acceptant des délais de plusieurs mois sont rares alors que, d'un autre côté, certains programmes de financement indispensables peuvent prendre des années à être obtenus.

Apprentissages

- › Élaborer une stratégie financière à moyen et à long terme est un levier significatif pour disposer de fonds propres au développement et à la réalisation du projet (par exemple : actions philanthropiques, mécénat placement culture et fonds d'appariement, fonds de l'organisme pour faire face à des dépenses rapides et urgentes comme des frais d'avocats, d'architectes);
- › Élargir la recherche de financement en dehors du champ culturel (notamment économie sociale et finance solidaire);
- › Explorer différents outils légaux et juridiques pour optimiser le modèle d'affaires du projet immobilier : usufruit, reçus officiels de dons pour les organismes de bienfaisance enregistrés.

Recommandation particulière dans le cadre d'une collaboration avec un GRT

Les équipes des GRT sont expertes en montage financier hypothécaire; elles connaissent les processus et les personnes-ressources permettant des stratégies alternatives et intermédiaires à l'obtention de financement public (fonds pour sortir les bâtiments du marché, prêts de la finance solidaire aux taux plus avantageux que les emprunts auprès d'institutions bancaires privées). Leur expertise est précieuse pour élaborer le montage financier et pour solliciter le soutien de personnes-ressources avec lesquelles le milieu culturel est généralement moins familier.

Attention, les délais d'obtention des financements publics demeurent néanmoins un enjeu majeur, notamment les délais d'obtention du Programme d'aide aux immobilisations du MMCQ et du Fonds pour les espaces culturels de Patrimoine canadien. L'accompagnement des GRT se révèle être plus particulièrement efficace pour des projets prévoyant des revenus autonomes (ateliers d'artistes) ou encore pour la phase d'acquisition d'organismes établis, grâce à l'élaboration d'outils financiers avec les acteurs de la finance solidaire, offrant une agilité d'action que ne permettent pas les sources de financement plus traditionnelles du milieu culturel. L'ensemble des sources de financement accessibles aux projets immobiliers des organismes culturels est présenté dans [ce guide réalisé par le Conseil des arts de Montréal](#).

Adapter le modèle d'affaires de l'organisme

Enjeu

Un projet d'immobilisation est une nouvelle étape dans la vie d'un organisme. Il implique généralement de multiples transformations comme l'augmentation du budget de fonctionnement, un changement de structure juridique, l'intégration dans une structure multipartenariale, de la mutualisation, etc. Parfois, le changement d'échelle peut aussi conduire l'organisme à devenir locateur lui-même, c'est-à-dire à louer des espaces de son bâtiment à d'autres occupants, organismes culturels ou artistes individuels.

Menaces

- › Fragiliser le mandat de l'organisme en absorbant les coûts supplémentaires lorsque l'occupation d'un nouveau lieu représente une part plus importante du budget de fonctionnement;
- › Fragiliser les équipes en n'ayant pas planifié le futur changement d'échelle de l'organisme.

Apprentissages

- › Réaliser des études de viabilité à partir d'occasions immobilières concrètes permet de chiffrer les coûts liés à une nouvelle occupation d'espaces.
- › Les programmes de financement de projets immobiliers culturels ont très peu de souplesse pour soutenir des projets avec une mixité d'usage (notamment avec du résidentiel).
- › Des mesures financières existent auprès de certains financeurs pour soutenir la transformation de l'organisme pendant sa relocalisation, notamment l'augmentation de son budget de fonctionnement. Il s'avère essentiel de se renseigner dès le début du développement du projet auprès des partenaires habituels et autres bailleurs de fonds du secteur d'activité en question.

Recommandation particulière dans le cadre d'une collaboration avec un GRT

L'expertise des GRT est particulièrement efficace pour tous les éléments relatifs au modèle d'affaire du projet immobilier. Toutefois, les GRT ne sont pas des experts en développement d'organismes culturels et ils ne peuvent donc pas accompagner la transformation ou l'élaboration du modèle d'affaires d'un organisme culturel. En fonction du degré de maturité de l'organisme et de l'ampleur du projet d'immobilisation, s'adjoindre des ressources en développement culturel stratégique est un élément à considérer, ponctuellement ou pour l'élaboration d'un nouveau modèle d'affaires.

Certains éléments du plan d'affaires d'un organisme culturel ont des répercussions majeures sur le maintien de l'accessibilité économique d'un projet, par exemple le choix d'une structure juridique répondant aux conditions d'admissibilité d'exonération de taxes municipales. Travailler avec un GRT permet de cerner les enjeux de gestion et financiers du fonctionnement du projet immobilier afin de cibler les défis à résoudre avec des expertises en développement d'organismes culturels (dirigeant-e-s des organismes, membres du conseil d'administration, professionnel-le-s du milieu).

Les accompagnements réalisés

Le tableau ci-dessous retrace les principales étapes de l'accompagnement des huit groupes ayant participé à la deuxième édition du programme d'accompagnement à la mise sur pied de projets immobiliers.

Groupe	Objectifs	Étapes	Outils
<p>ORGANISME 1</p> <p>Étude de faisabilité pour une offre d'achat d'un bâtiment non conforme au zonage, mais dont le propriétaire souhaite préserver la vocation artistique</p>	<ul style="list-style-type: none"> › La négociation et la recherche de solution en vue du changement de zonage et la coordination de la demande d'avis préliminaire auprès de l'arrondissement › La négociation, la rédaction et la signature d'une offre d'achat officielle pour l'immeuble › La recherche de financement potentiel et l'élaboration d'un montage financier préliminaire 	<ul style="list-style-type: none"> › Demande de changement de zonage › Connaissance du règlement, de son contexte et des possibilités de dérogation › Sensibilisation des élus et compréhension du projet politique › Montage et coordination de la demande d'avis préliminaire › Négocier et signer l'offre d'achat › Demander de délais longs pour les vérifications diligentes (120 jours) et pour la vente (2 ans) › Rendre cette offre conditionnelle à l'obtention du changement de zonage et du financement nécessaire à la réalisation du projet. › Produire le montage financier préliminaire et les pistes de sources de financement › Cibler les sources de financement à considérer › Connaître la capacité financière de l'organisme à mener à bien le projet sans se mettre en danger 	<ul style="list-style-type: none"> › Rencontres avec les agents des services de l'urbanisme et de la culture (arrondissement) › Rencontres avec les élus de l'arrondissement › Dépôt d'une demande d'avis préliminaire › Préparation d'un projet particulier de construction, de modification ou d'occupation d'un immeuble (PPCMOI) › Négociation avec le propriétaire et son agent immobilier › Conceptualisation du projet architectural (intérieur et extérieur) en lien avec les besoins de l'organisme et la réglementation › Budget prévisionnel d'opération et de réalisation du projet immobilier
<p>ORGANISME 2</p> <p>Études de viabilité pour un futur projet de Maison de l'improvisation</p>	<ul style="list-style-type: none"> › Dresser un portrait du projet, en étudier les contours pour comprendre les défis préliminaires liés au lieu choisi › Identifier les différentes sources de financement pour la réalisation du projet dans une église ciblée › Identifier d'autres lieux potentiels afin de comparer les projets › Procéder à des études de viabilité sur les différents lieux › Approfondir la réflexion à la lumière des données recueillies 	<ul style="list-style-type: none"> › Analyses financières et techniques liées à une possible implantation dans l'église ciblée › Recherche d'autres occasions adéquates › Analyses financières et techniques pour les autres occasions › Comparaison des différentes études › Proposition de montages financiers et de stratégies de financement 	<ul style="list-style-type: none"> › Définition des besoins de l'organisme › Rencontres avec des personnes-ressources engagées dans des projets similaires (relocalisation dans une église) › Budget prévisionnel d'opération et de réalisation du projet immobilier

Les accompagnements réalisés

(suite)

Groupe	Objectifs	Étapes	Outils
<p>ORGANISME 3</p> <p>Soutenir le Collectif Lutherie Montréal dans le développement et la pérennisation d'un nouvel espace de production</p>	<ul style="list-style-type: none"> › Trouver un immeuble et faire une offre (acquisition ou location avec option d'achat) › Finaliser le budget en fonction des locaux trouvés et de la capacité de payer du CLM (étude de faisabilité et montage financier) › Rechercher du financement 	<ul style="list-style-type: none"> › Vérification diligente du site identifié par le CLM (le presbytère Saint-Arsène dans le quartier de la Petite-Patrie) › Accompagnement à la signature d'une entente de location › Élaboration d'un cadre de négociation pour une occupation à long terme dans la perspective d'un réaménagement de site plus global 	<ul style="list-style-type: none"> › Budget prévisionnel d'opération et de réalisation du projet immobilier › Analyses techniques du site › Connaissances juridiques sur les termes d'un contrat de location
<p>ORGANISME 4</p> <p>Obtenir une nouvelle adresse permanente à l'échéance prochaine du bail de l'organisme</p>	<ul style="list-style-type: none"> › Effectuer des études de viabilité préalable › Prospection immobilière et négociation avec un vendeur › Élaborer et rédiger un plan d'affaires du projet immobilier › Rechercher le financement initial, le financement pour la construction ou la rénovation et le financement pour l'exploitation › Évaluer les différents modes de contractualisation et d'accompagnement pour les questions juridiques du projet immobilier (structure de gouvernance, mode de tenure) 	<ul style="list-style-type: none"> › Prospection immobilière › Dépôt d'une offre d'achat › Acceptation de l'offre d'achat › Recherche de financement pour les vérifications diligentes › Élaboration du plan d'affaires et recherche de financement pour la réalisation et l'exploitation du projet 	<ul style="list-style-type: none"> › Offre d'achat › Recherche de financement initial, de financement pour la construction ou rénovation et de financement pour l'exploitation
<p>ORGANISME 5</p> <p>École en métiers d'art nécessitant une remise à niveau de ses installations</p>	<ul style="list-style-type: none"> › Réévaluation des besoins de l'organisme › Recherche d'un lieu adapté › Montage financier 	<ul style="list-style-type: none"> › Évaluation de la situation spécifique d'une école en métiers d'art › Identification d'un site pertinent › Réactivation de partenariats structurants › Choix d'une structure alternative : prolongation de la location actuelle 	<ul style="list-style-type: none"> › Exploration de l'intégration de l'école dans un projet mixte (résidentiel et commercial)

Les accompagnements réalisés

(suite)

Groupe	Objectifs	Étapes	Outils
ORGANISME 6 Espace pluridisciplinaire et multipartenarial d'arts autochtones	<ul style="list-style-type: none"> › Déterminer la gouvernance du projet immobilier › Réévaluer les besoins › Rechercher un lieu adapté › Analyser les différents aspects financiers du projet 	<ul style="list-style-type: none"> › Révision des besoins du milieu et analyses de la viabilité du projet › Réévaluation de l'engagement des partenaires du projet › Réévaluation de l'engagement du porteur de projet › Mise sur pause du projet 	<ul style="list-style-type: none"> › Élaboration d'un plan d'action › Rencontres avec des représentants des services administratifs et des élus de la Ville de Montréal
ORGANISME 7	<ul style="list-style-type: none"> › Évaluation du projet immobilier en cours de développement par l'organisme 	<ul style="list-style-type: none"> › Prise de connaissance du projet › Évaluation de la santé du bâtiment › Évaluation financière du projet immobilier › Analyse et mise à jour de la situation locative de l'organisme 	<ul style="list-style-type: none"> › Identification des différents scénarios envisageables (par exemple, achat avec locataires ou copropriété) › Sollicitation du propriétaire pour effectuer une évaluation de la valeur marchande du bâtiment › Connaissances juridiques sur les termes d'un contrat de location
ORGANISME 8	<ul style="list-style-type: none"> › Mise à jour du PFT et développement du projet d'immobilisation en musique nouvelle porté par le Vivier 	<ul style="list-style-type: none"> › Mise à jour du PFT › Élaboration d'un plan de gestion des risques inhérents aux différents scénarios › Choix d'une structure alternative : nouvelle localisation en location commerciale pour une durée de cinq ans 	<ul style="list-style-type: none"> › Plan d'idéation › Plan de gestion des risques inhérents aux différents scénarios (outil Pigrip) › Connaissances juridiques sur les termes d'un contrat de location › Rencontres avec les équipes gérant des programmes de subvention culturels

Ce document a été produit par le Conseil des arts de Montréal, sur la base des rapports produits par les quatre GRT et des huit organismes culturels participants. Nous les remercions pour leur contribution et leur ouverture à partager les résultats de ce projet pilote : le Studio 303, le Théâtre de la LNI, Oboro, l'École de joaillerie de Montréal, Ondinnok (coporteur du projet d'espace de création autochtone), Zab Maboungou / Compagnie Danse Nyata Nyata, le Groupe Le Vivier.

DATE DE PARUTION

Janvier 2023

AUTEURE

Mélanie Courtois, consultante en planification culturelle

CONTRIBUTEURS

Conseil des arts de Montréal

Julien Valmary, directeur du soutien et de la philanthropie

Atelier habitation Montréal

Anne Cabaret, chargée de développement

Charles Grenier, chargé de développement

Bâtir son quartier

Marie Réveillée, agente de développement

Groupe CDH

Elizabeth Martin, responsable - Développement des projets

Marie-France Peterson, chargée de développement

ROMEL

Laurent Howe, chargé de développement

PRÉCISIONS IMPORTANTES

Les informations contenues dans ce document ne constituent pas un avis juridique et ne remplacent pas les conseils d'un-e avocat-e, d'un-e notaire ou de toute autre personne habilitée. Ce guide peut être reproduit et utilisé à des fins non commerciales. Toutefois, il doit être utilisé dans son format original, sans modifications.

