

Petit guide pour fixer le cachet

Fixer le cachet dans le cadre d'un appel d'offres peut s'avérer complexe. Les diffuseurs du ROSEQ font leur sélection en se basant sur les informations fournies par l'agence, la compagnie de production ou l'artiste lors du dépôt de l'offre. Le cachet est un élément important dans le processus de sélection des spectacles par les diffuseurs. Un cachet bien adapté peut offrir de meilleure chance à l'artiste d'être sélectionné pour une tournée dans le réseau. Afin de guider votre réflexion, voici quelques questions sur lesquelles vous baser pour fixer le cachet.

Combien de personnes y'a t-il sur scène? Et sur la route?

Généralement, le nombre de personnes sur scène ou en tournée influence le cachet car les dépenses des de la compagnie de production ou de l'artiste sont aussi influencées par cet élément.

S'agit-il d'un artiste en développement ou d'un artiste connu?

Généralement, pour le même nombre de personnes sur scène, le cachet de l'artiste connu est un plus élevé que celui de l'artiste en développement, pour l'unique raison qu'il vend généralement plus de billets, donc génère plus de recettes. Ce sont souvent dans ces cas qu'un % sur les revenus de billetterie sera aussi négocié en plus du cachet fixe afin de toucher une partie des recettes des ventes de billets. N'oubliez pas que le Réseau d'été est un circuit de salles avec des jauges de 300 places et moins, les recettes de ventes de billets demeurent donc limitées!

Quel est l'historique de billetterie de l'artiste sur le territoire? Quel est la réalité du marché visé?

Généralement, si l'artiste cumule plusieurs passages dans une même ville et que l'historique de vente de billets est positif, le cachet pourrait être plus élevé que pour un tout premier passage. Tenir compte des marchés, des réalités géographiques et démographiques des salles de spectacles et du niveau de risque permet aussi de bien adapter le cachet aux lieux de diffusion.

Quelles sont les dépenses encourues?

Bien que la majorité des spectacles qui circulent dans le Réseau d'été soit en formule réduite avec des exigences techniques simplifiées, il arrive que certaines offres - par exemple dans les disciplines du théâtre ou de la danse - exigent une logistique plus importante et complexe. Cela peut influencer le cachet à la hausse.

Puis-je offrir un cachet groupé ou dégressif selon le nombre de représentations ?

Le cachet groupé peut être un excellent incitatif pour amener plusieurs diffuseurs à se positionner sur une offre de spectacle. Par exemple, si le cachet diminue de 100 \$ ou 200 \$ à partir de 5 spectacles, il se peut que cet élément ait un effet d'entraînement favorable au sein du réseau. Ainsi, l'artiste se retrouve au final avec plus de spectacles à sa tournée. Lorsqu'il y a plusieurs dates de suite sur un même territoire certains des frais de déplacement peuvent être amortis sur chacun des spectacles, c'est ce qui permet au à la compagnie de production ou à l'artiste d'offrir un cachet groupé. Le cachet dégressif lui, s'applique lorsqu'il y a plusieurs représentations chez un même diffuseur.