



Réseau d'été

Guide pour fixer votre cachet

Fixer le cachet dans le cadre d'un appel d'offres peut s'avérer complexe. Le cachet est un élément important dans le processus de sélection des spectacles par les diffuseurs. Lorsqu'attractif et bien adapté à la réalité du *Réseau d'été*, il vous offre de meilleures chances d'être sélectionné pour une tournée du ROSEQ.

Qu'est-ce que le *Réseau d'été* du ROSEQ?

Comprendre la réalité du *Réseau d'été* et ses spécificités géographiques et démographiques est fondamental pour vous permettre de bien ajuster votre cachet. Il s'agit d'un circuit de petites salles professionnelles, de la région de Québec à Natashquan, en passant par le Bas-St-Laurent et la péninsule Gaspésienne, incluant Fermont, Péribonka et les Îles-de-la-Madeleine. Les jauges de ces salles vont de **80 à 300 places**. Il s'agit donc de spectacles plus intimistes présentés dans des salles ayant une capacité d'accueil et des moyens plus modestes.

Ces salles sont dispersées sur un vaste et magnifique territoire. Selon l'ampleur de votre tournée, il se peut que vous ayez besoin d'une ou deux journées pour les déplacements, comme lors d'un passage par traversier. Ces journées doivent être anticipées. Sachez toutefois que le service de programmation du ROSEQ tente toujours de vous composer une tournée regroupée qui soit la plus respectueuse de vos besoins.

Combien de personnes seront sur scène et sur la route?

Le nombre d'artistes sur scène et de personnes qui les accompagnent affectera les coûts de votre tournée. N'oubliez donc pas d'inclure l'hébergement et les repas de toutes ces personnes dans le calcul de votre cachet.

Quelle est la notoriété de l'artiste, de la compagnie ou du spectacle?

Pour un même nombre de personnes sur scène, le cachet d'un artiste établi est normalement supérieur à celui d'un artiste émergent, simplement parce qu'il génère des revenus de billetterie plus importants. Il en va de même pour les compagnies et spectacles de renom. Gardez toutefois à l'esprit que les petites jauges des salles du *Réseau d'été* limitent les revenus générés par la vente de billets.

Quel est votre historique de vente de billets sur ce territoire?

En règle générale, si vous avez un historique positif de vente de billets dans le ROSEQ, vous pouvez vous permettre de moduler votre cachet en conséquence.

Quelles sont les dépenses encourues?

Afin de réduire les cachets, la plupart des spectacles proposés dans le cadre du *Réseau d'été* adoptent une formule allégée avec moins d'artistes sur scène et ont des exigences techniques modestes. Il arrive toutefois que certaines offres, notamment en théâtre ou en danse, exigent une logistique et des ressources plus importantes. Il est donc compréhensible que leur cachet soit plus élevé.

Quels sont les types de cachets que l'on peut offrir?

- **Fixe** : le même cachet, invariable, est demandé pour chaque représentation.
- **Dégressif** : cachet qui décroît en fonction du nombre de représentations données chez un même diffuseur. Il s'applique plus spécifiquement aux spectacles jeunesse ou familiaux qui peuvent être présentés plusieurs fois consécutives en un même lieu.
- **Groupé** : cachet qui décroît par échelons en fonction du nombre de diffuseurs du ROSEQ participant à la tournée.

Fortement conseillé dans le réseau, le cachet groupé peut être un incitatif pour amener plusieurs diffuseurs à se positionner sur votre offre de spectacle. Par exemple, diminuer par échelons le cachet de 5 à 10 % peut avoir un effet d'entraînement favorable au sein du réseau.

Qu'est-ce que le « Pourcentage des revenus de billetterie accordé aux diffuseurs » et les « Dépenses accordées aux diffuseurs »?

Normalement le montant du cachet est calibré pour couvrir à lui seul les attentes des artistes et de la production en matière de rémunération. Toutefois, le partage des revenus issus de la billetterie peut aussi s'avérer une stratégie intéressante. Elle permet de rassurer les diffuseurs en leur proposant initialement un cachet plus abordable tout en vous permettant d'augmenter vos revenus si les ventes de billets sont importantes.

Les **dépenses accordées aux diffuseurs** correspondent au montant - en lien avec la présentation de votre spectacle - alloué au diffuseur pour couvrir ses dépenses publicitaires, ses frais de personnel technique et d'accueil, ses locations, etc.

N.B. Ce montant est généralement équivalent au montant de votre cachet. Il est toutefois sujet à négociation, puisque chaque salle a des dépenses qui lui sont propres. Il sera important de négocier ce montant avec chaque diffuseur avant d'envoyer vos contrats.

La somme de votre cachet et des dépenses accordées déterminera le montant seuil à partir duquel s'appliquera le partage des recettes entre vous et le diffuseur. La répartition sera ensuite calculée selon le **pourcentage des revenus de billetterie** accordé aux diffuseurs.

Par exemple :

- Cachet : 1 500 \$
- Dépenses accordées au diffuseur : 1 500 \$
- Pourcentage des revenus de billetterie accordé au diffuseur : 50 %

Dans cet exemple, après 3 000 \$ (cachet + dépenses) de revenus de billetterie, le partage des recettes excédentaires se fera à la hauteur de 50 % pour le diffuseur et de 50 % pour la production.