

Les cachets

Ressources disponibles sur la négociation et sur les cachets

Sur la route, le guide du diffuseur en ligne

Ce guide présente un bon survol des différents aspects de la négociation et du cachet, dont une discussion sur les différents type de cachets (cachet garanti ou cachet garanti plus partage des recettes). Si vous n'êtes pas familier avec la question des cachets, Réseau Ontario vous recommande de consulter ce chapitre de *Sur la route* à :

http://www.conseildesarts.ca/developpement/surlaroute/guidedudiffuseur/conseils_pratiques/ef127742280503696276.htm

Atelier Négociations et ententes contractuelles entre les diffuseurs et les artistes

Les diapositives et le compte-rendu de cet atelier, offert par Réseau Ontario en janvier 2005, présentent plusieurs commentaires et des suggestions de diffuseurs et d'artistes d'expérience. Ils sont disponibles dans la section « Membres seulement » du site Internet de Réseau Ontario, au www.reseauontario.ca, ou sur demande.

Répertoire de spectacle de Réseau Ontario

Ce répertoire présente une liste des spectacles disponibles pour la tournée en Ontario avec un cachet demandé (mais généralement négociable) pour chacun. Consultez le répertoire site Internet de Réseau Ontario, au www.reseauontario.ca, pour vous donner une idée de l'ordre des cachets exigés par les artistes.

Facteurs d'influence sur les cachets

Les ressources ci-haut ne vous diront cependant pas tout ce qu'il y a à savoir sur les cachets et la raison en est simple : les facteurs qui influent sur le montant d'un cachet sont trop nombreux pour qu'on puisse réduire la détermination du cachet à une règle mathématique. Toutefois, si vous connaissez bien ces facteurs, vous serez aptes à mieux comprendre la réalité de l'artiste (ou de l'agent) et à négocier un cachet qui sera à gagnant-gagnant pour les deux parties.

✓ **Nombre de représentations**

L'artiste détermine généralement son cachet à partir d'un « cachet de base » pour une représentation. Toutefois, si on lui offre plusieurs représentations, chez un même diffuseur ou chez plusieurs diffuseurs, on peut réussir à négocier un cachet par représentation inférieur au cachet de base pour une seule représentation, selon le principe de l'économie d'échelle. C'est ce qu'on appelle la « programmation en groupe » (block-booking). La programmation en groupe peut se faire par l'entremise de Réseau Ontario ou peut être réalisée en tant qu'initiative indépendante de programmation en groupe. La programmation en groupe peut aussi être très efficace pour réduire les coûts de déplacement (voir plus bas).

✓ **Discipline artistique**

Certaines disciplines comme la danse ou le théâtre ont des coûts de création et de production très élevés. C'est pourquoi les compagnies de danse ou de théâtre doivent obtenir des subventions d'aide à la tournée pour être en mesure de vous offrir un cachet abordable. Malgré cela, une production pour grand public en danse ou en théâtre peut coûter de 2 500 à 5 000 \$. Pour ce qui est de la chanson/musique, tout dépend de la renommée de l'artiste.

✓ **Renommée de l'artiste**

Le facteur le plus significatif est sans aucun doute la renommée de l'artiste. Une grande vedette peut aisément vous coûter plus de 10 000 \$, alors qu'un artiste en émergence sera disponible à seulement 1 000 \$. En effet, si un artiste est très actif sur scène et auprès des médias, son « élan promotionnel » aura un certain impact sur le cachet demandé tandis que si un artiste de renom n'a pas été actif ou présent sur la scène et auprès des médias depuis quelques temps, cela aura un impact inverse sur la valeur marchande que celui-ci aura déjà connue. Il est cependant important de se rappeler que cette valeur est surtout dépendante de la présence de l'artiste sur la scène publique/médiatique et de sa part de marché (ventes de billets et de disques) dans votre région : ce n'est parce qu'un artiste vaut 10 000 \$ à Montréal qu'il en vaut autant dans le nord de l'Ontario).

✓ **Partage des recettes**

Il est fréquent qu'un artiste jouissant d'un fort élan promotionnel exige un partage des recettes de billetterie en plus d'un cachet garanti. Cette question est couverte en détail dans le chapitre 6 du guide *Sur la route*.

✓ **Nombre d'artiste sur scène et en arrière scène**

Plus un spectacle compte d'artiste et de technicien, plus il coûtera cher. Assurez-vous donc, dans vos négociations, de vérifier le nombre d'artistes sur scène, surtout en chanson et musique : ne vous faites pas refiler un spectacle solo en pensant avoir acheté un « band » de cinq musiciens.

✓ **Public cible : Scolaire, Adulte/Famille (dans une série de spectacles) ou Festival**

Le cachet est proportionnel à l'auditoire anticipé. Un spectacle scolaire coûtera en général moins cher qu'un spectacle présenté dans le cadre d'une série de spectacles. Par contre, un spectacle présenté dans un festival coûtera de 50% à 100% plus cher que le cachet Adulte/Famille (généralement équivalent au cachet de base). Pour une fête comme la Saint-Jean-Baptiste, c'est la loi de l'offre et de la demande qui prévaut et vous devez vous attendre à voir certains cachets tripler !

✓ **Cachet clé en main**

Si vous demandez à l'artiste de fournir tout l'équipement de sonorisation et d'éclairage (de sorte que vous n'ayez rien à fournir d'autre que la salle), vous devez vous attendre à ce que le cachet de base augmente de 20 à 50%.

✓ **Transport**

La distance peut être un facteur déterminant dans le coût d'un spectacle. L'artiste peut soit inclure ses frais de transports dans son cachet garanti ou le lister comme un frais additionnel dans le contrat. Dans un cas ou dans l'autre, c'est au diffuseur d'assumer la facture. Cela dit, vous pouvez réduire l'impact du facteur distance si l'artiste se déplace pour tournée plutôt que pour une sortie individuelle. Consultez les autres diffuseurs de votre région et concertez vos choix de programmation (voir la « programmation en groupe », plus haut) et vous réduirez ainsi vos coûts liés aux déplacements.

✓ **Hébergement et indemnités quotidiennes**

Comme pour le transport, l'hébergement et les indemnités quotidiennes (per diem) s'ajoutent directement ou indirectement à la facture du diffuseur. Vous devez cependant déterminer avec l'artiste ou son agent si c'est vous qui paierez directement ou si ces frais seront ajoutés au cachet total du contrat. Petit truc : si vous accueillez régulièrement des spectacles, vous pouvez prendre les frais d'hébergement à votre charge, puis négocier avec un hôtel local un tarif préférentiel en échange de votre fidélité (et du prestige d'accueillir des artistes). Vous vous assurez ainsi que l'artiste sera bien hébergé, vous économisez et vous développez une relation d'affaire avec un commanditaire potentiel.

✓ **Taxe de vente**

En Ontario, vous devez payer la taxe sur les produits et services (tps) sur le cachet de l'artiste. Par contre, les indemnités pour les déplacements, l'hébergement et les repas ne sont pas taxables. Il est donc à votre avantage de les négocier séparément du cachet.

En guise de dernières recommandations, respectez votre budget et fiez vous aussi à votre jugement. Si un cachet demandé vous semble déraisonnable, vous n'êtes pas obligé de l'accepter. Avant de vous engager, prenez le temps de réfléchir, de consulter d'autres diffuseurs, de consulter des répertoires de spectacles ou d'appeler le personnel de Réseau Ontario.