



DIFFUSEUR.SE DE SPECTACLE

Le diffuseur.se organise des représentations des spectacles sur un territoire. Il.elle peut présenter à des spectacles créés par les producteurs.rices, programmer une salle, organiser un (des) festival(s).

RÔLE ET MISSIONS

Il.elle définit une programmation et négocie la venue d'artistes avec les producteurs de spectacle : *date, salle, cachet, prix d'entrée, budget, moyens de communication, conditions techniques et d'accueil, dispositif de sécurité et de sûreté...*

Il.elle effectue la promotion de la représentation et met en vente la billetterie, directement ou via un distributeur de billetterie. Il.elle peut combiner les deux modes de commercialisation.

Il.elle crée les conditions d'accueil et de représentation du spectacle en appliquant la réglementation du travail et les normes de sécurité : *aménagement ou adaptation d'un site/d'une salle, location de matériel, recrutement de techniciens...*

Il.elle peut exercer sur son territoire une activité d'action culturelle ou de développement des artistes et des projets artistiques en s'associant à d'autres acteurs locaux.

Il.elle doit détenir a minima une licence de diffuseur de spectacle, la licence 3, mais il doit aussi détenir une licence de producteur de spectacle pour produire ses propres créations.

PLACE DANS LA FILIÈRE

Le diffuseur.se « achète » un spectacle à un producteur.rice de spectacles, ou l'organise localement en tant que prestataire du producteur.rice. Il.elle peut employer des artistes-interprètes sous certaines conditions. Il.elle intervient entre le producteur.rice de spectacle et l'exploitant.rice de salle de spectacle.

FLUX FINANCIERS

Le diffuseur.se tire ses revenus de l'exploitation des spectacles : soit de la billetterie en cas d'achat de spectacle, soit de la facturation de ses services au producteur.rice en cas de promotion locale.

Sous réserve de respecter un cahier des charges spécifique, il.elle peut obtenir des subventions de l'État, de collectivités territoriales ou d'institutions professionnelles.

Quand il.elle agit sous statut associatif et qu'il.elle est dans une démarche d'actions culturelles définies, il.elle peut négocier des partenariats avec des institutions ou des entreprises privées. Il.elle paye les droits d'auteur des œuvres interprétées quand il.elle agit en contrat de cession ou de coréalisation.

CONTRATS

Sa relation avec les artistes peut prendre la forme de :

- Contrats de travail (les cachets).

Sa relation avec les producteurs.rices peut prendre les formes suivantes :

- Un « contrat de cession » qui définit les modalités d'exploitation du spectacle lors d'une ou plusieurs représentation(s) en échange d'un montant forfaitaire : lieu, date, conditions techniques et d'accueil, tarif de la billetterie et montant forfaitaire.
- Un contrat de « coréalisation » dans le cas où le montant forfaitaire est assorti d'un partage des bénéfices.
- Son travail d'organisateur.rice local pour un producteur.rice relève de la prestation de service rémunérée forfaitairement ou par une commission sur les recettes de billetterie « Contrats de cession » ou contrats de « coréalisation » négociés avec les producteurs.rices.

Il.elle emploie différentes catégories de personnel dans des conditions définies par des contrats de travail.

Il.elle négocie des prestations de service selon une logique de devis, bons de commande et factures : matériels et prestations techniques, distribution de billetterie, restauration...

Il.elle négocie des conventions de partenariat ou de mécénat.