

## **Fiche pratique : Le budget prévisionnel de création**

Le budget prévisionnel de création d'un spectacle permet à un artiste ou à une compagnie d'organiser la création de son spectacle financièrement et logistiquement. Il faut d'abord évaluer les dépenses liées à la création du spectacle dans les conditions « idéales », c'est-à-dire dans les meilleures conditions possibles pour réaliser le projet (il faut évidemment avoir un projet assez précis en tête). Un budget prévisionnel est... prévisionnel, il est fait pour être adapté par la suite, en fonction des coûts réels et des entrées d'argent. Il s'agit de faire des estimations assez précises pour faire des demandes de subventions auprès des différentes institutions qui pourraient en donner (selon le type de projet). Ces estimations permettent également de définir un prix de vente du spectacle à annoncer aux futurs diffuseurs, pour organiser une tournée. Plus on a de dates prévues à l'avance, plus on peut réduire le coût de la représentation, plus le spectacle est facile à vendre.

### **Le partenariat : comment le faire apparaître dans un budget ?**

Il est important de faire apparaître les différents partenaires qui soutiennent un projet même quand ils ne donnent pas d'argent. Il suffit pour cela de chiffrer les « mises à disposition » qu'ils proposent. Par exemple : une structure met à disposition son plateau pour une création pendant une semaine, on peut chiffrer ce que coûterait l'occupation du plateau si il n'y avait pas de partenariat et le faire apparaître dans le budget. On fait alors apparaître le même chiffre dans la colonne dépenses et dans la colonne recettes. Autrement dit, il n'y a pas d'argent qui circule, mais l'aide est visible.

### **Calculer le prix de vente d'un spectacle en création :**

Le principe est de faire amortir les coûts liés à la création qui ne sont pas couverts par les autres recettes par la diffusion. Quand on présente un budget de cette manière, la structure de diffusion entre dans la coproduction du spectacle. Pour calculer le coût d'un spectacle, on peut utiliser la formule suivante (en se référant au budget) :

$$\text{Prix de vente du spectacle} = \frac{\text{Dépenses (1/Création + 2/Diffusion + 3/Communication + 4/Action culturelle)} - \text{Recettes (1/Subventions + 3/Fonds propres + 4/Mécénats + 5/Partenariats)}}{\text{Nombre de représentations}}$$

La partie 2/vente du spectacles correspond à :

*Prix de vente du spectacle x Nombre de représentations prévues*

### **Calculer le prix de vente d'un spectacle « en tournée » :**

Le prix de vente du spectacle, une fois que tout les frais liés à la créations sont payés, correspond à la partie « diffusion », auquel on peut ajouter une part compagnie représentant 5 à 10 % du prix du spectacle. La part compagnie permet d'assurer la gestion administrative de la compagnie (rémunération d'un administrateur, d'un graphiste pour les affiche, d'un webmaster pour entretenir le site web, etc), les frais de gestion (téléphone, internet, etc), et un peu d'investissement (ordinateurs, etc)

Les « ++ » (hébergement, transport, repas et défraiements des artistes) sont généralement pris en charge par la structure de diffusion et n'entrent pas dans le calcul du prix de vente du spectacle.

### **Equilibrer le budget :**

Une règle de base, obligatoire, pour présenter un budget prévisionnel est de l'équilibrer, selon la formule suivante :

**Total des dépenses = Total des recettes.**

### **Intégrer l'action culturelle dans le budget :**

Il n'y a rien d'obligatoire ici. Proposer des ateliers avec des écoles, des actions de sensibilisation, etc est un argument supplémentaire pour obtenir des subventions, cela montre que l'artiste s'intéresse à l'action des institutions et souhaite s'inscrire dans une perspective de service public. Faire apparaître ces interventions dans le budget, quand cela est possible, permet de donner une lisibilité du travail de l'artiste aux institutions.

Dépenses		Recettes	
Intitulé	Montant (XPF)	Intitulé	Montant (XPF)
1/ Création		1/ Subventions	
Costumes	Prix des matières + salaire du costumier	Nom des institutions	Les sommes demandées aux différentes institutions
Décors/Accessoires	Prix des matières + salaires	2/ Vente de spectacles	
Investissement	Prix des objets achetés pour le spectacle (hors des deux lignes précédentes)	Noms des diffuseurs	= Prix de vente x nbre de représentations prévues
Location	Par exemple pour un local de répétition	3/ Fonds propres (apport personnel, cotisations)	
Cachets de répétition	Total des sommes dues aux artistes pour les heures de répétition		Si la compagnie a quelques restes d'un précédent spectacle, elle peut les investir dans sa création suivante
Défraiements	Hébergements + repas		
2/ Diffusion		4/ Mécénats	
Cachets	Sommes à payer aux artistes pour les représentations prévues	Noms des mécènes	Si des fonds sont apportés par une entreprise privée sans contrepartie
Location	...	5/ Partenariats	
Défraiements	Hébergements + repas	Noms des partenaires	Inclus : mise à disposition d'espace, de moyens humains, technique et matériel
Droits d'auteur	Long à expliquer		
Part compagnie	Entre 5 et 10% du prix de vente du spectacle.		
3/ Communication			
Conception	Rémunération du graphiste, du webmaster		
Edition	Frais d'impression d'affiches, de cd, de supports vidéos, etc		
Diffusion	Frais publicitaires par exemples		
4/ Action culturelle			
Ateliers autour du spectacle	Cachets d'intervention		
<b>TOTAL</b>	<b>Somme de toutes les cases « dépenses »</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Somme de toutes les cases « recettes »</b>