

Envoyé en préfecture le 17/10/2025

Reçu en préfecture le 17/10/2025

Publié le

ID: 087-200056505-20251017-DELIB202541-DE



# **EXTRAIT DU REGISTRE DES DELIBERATIONS**

du conseil d'administration de la régie personnalisée de l'Opéra de Limoges

# Séance du 15 octobre 2025

### > Présents

- Ville de Limoges : M. Philippe PAULIAT-DEFAYE, Vice-Président ; M. Vincent JALBY ; Mme Nadine RIVET
- Région Nouvelle-Aquitaine : M. Thibault BERGERON
- DRAC Nouvelle-Aquitaine: Mme Marianne VALKENBURG

#### > Absents excusés

- Ville de Limoges: M. Émile Roger LOMBERTIE, Président; M. Michel CUBERTAFOND; M. Thierry MIGUEL

### > Assistent à la séance

- Ville de Limoges : Mme Lydia MOUSNIER
- Opéra de Limoges : M. Alain MERCIER, Directeur général ; M. Nicolas FAYE, Directeur général adjoint ; Mme Françoise TRAPINAUD Directrice administrative

M. Philippe PAULIAT-DEFAYE préside la séance

# **DELIBERATION N°2025.41**

# Adoption d'une nouvelle solution de billetterie

Depuis plusieurs années, l'Opéra de Limoges s'appuie sur le même prestataire de billetterie. Cet outil nous a permis d'assurer le suivi de nos ventes et réservations, mais nous ressentons aujourd'hui la nécessité d'évoluer vers une solution plus en phase avec la multiplicité de nos activités et la diversité de nos produits (billetterie, restauration, dons...).

L'une des ambitions de l'opéra est de développer les usages de ses lieux : faire en sorte que le public se rende aussi bien au Grand-Théâtre qu'à la MAD - Jean Moulin non seulement pour assister à des représentations, mais également pour s'y restaurer, s'y réunir et s'approprier ces espaces de vie. En favorisant ce passage de seuil, nous serons en mesure de mieux promouvoir notre programmation et de renforcer le lien avec nos publics.

Dans ce cadre, il nous paraît également intéressant de pouvoir élargir notre offre en vendant la billetterie d'autres institutions locales et régionales, afin de favoriser la circulation des publics et de renforcer la visibilité culturelle de notre territoire.

Le choix de SULF, entreprise de billetterie basée à Limoges, répond pleinement à ces attentes : en plus d'être un acteur reconnu de la billetterie à l'échelle nationale dans le monde du sport, SULF souhaite aujourd'hui diversifier ses collaborations en travaillant davantage avec des acteurs culturels, parmi lesquels le festival Éclats d'Émail Jazz, le festival 1001 Notes ou encore le Brive Festival. Pour accompagner l'opéra dans cette transition, SULF consent à de nombreux efforts, tant dans l'accompagnement stratégique que dans la mise en œuvre opérationnelle, en nous offrant notamment l'édition des invitations et en réduisant fortement le coût de production des billets. Ses propositions pourraient compléter nos collaborations par un partenariat de mécénat.

Le modèle économique (0,15 € par billets imprimés physiquement) permet à l'opéra de deviser par deux les coûts annuels dédiés à l'outil billetterie (passage environ de 15 000 € à 7 000 € par an).

Les objectifs de cette évolution sont les suivants :

- Une meilleure adaptation à nos activités : permettre la réservation des spectacles, des actions culturelles et de services complémentaires (restauration, bars, etc.), au Grand Théâtre comme à la Maison des Arts et de la Danse ;
- Une interconnexion renforcée : faciliter les collaborations avec d'autres acteurs culturels et sportifs, en intégrant la billetterie croisée ;

Envoyé en préfecture le 17/10/2025 Reçu en préfecture le 17/10/2025

Publié le

ID: 087-200056505-20251017-DELIB202541-DE

- Un engagement pour l'économie locale et régionale : collaborer avec un acteur tel que SULF, innovant, reconnu et désireux de s'ancrer davantage dans le secteur culturel.

En conséquence, il est proposé au Conseil d'Administration :

- d'adopter cette nouvelle orientation en autorisant la mise en place d'un partenariat avec SULF ;
- et d'autoriser le Président, au à défaut le Vice-Président ou le Directeur, à signer les conventions à intervenir avec les deux organismes et leurs éventuels avenants.

ADOPTE A L'UNANIMITE	