

Vu d'Actes-If : Les tourneurs

Les salles du réseau Actes-If sont soutenues, rappelons le, par les pouvoirs publics notamment pour leur travail de découverte d'artistes en démarrage de carrière.

Dans ce contexte, elles sont amenées à travailler avec les tourneurs de ces jeunes groupes, organisés en structures privées, qui eux-mêmes, revendiquent le développement et l'accompagnement de leurs artistes. A priori, il y a communauté d'objectifs.

Cependant, lorsque la parole est laissée aux directeurs/programmateurs des salles du réseau quant à leurs relations avec les tourneurs, la question des négociations relatives aux conditions d'accueil des groupes se pose au centre des débats.

Bien que les logiques de fonctionnement soient singulièrement différentes d'une salle à l'autre, elles sont bien souvent déterminées par le contexte d'implantation des lieux et les politiques culturelles des municipalités. Du côté des tourneurs, force est de constater que leur taille est inversement proportionnelle à leur soutien au développement de jeunes artistes. S'engage dès lors une réflexion sur l'adéquation ou l'inadéquation (!) entre les salles de découverte et les propositions des tourneurs...

y

Avant tout, un bref rappel de la nature du travail de tourneur. Les tourneurs dont nous parlons ici sont **à la fois les employeurs des artistes mais aussi les détenteurs des droits de représentation d'un spectacle qu'ils cèdent à l'organisateur pour une date donnée** (d'où le terme approprié de contrat de cession). Il faut distinguer ensuite la vente de prestations de la production de spectacles, qui implique davantage de prise de risques.

Le tourneur est souvent incontournable, même si la proportion de contrats passés avec les tourneurs est variable et représente selon les salles 5 à 95 % de la programmation globale. Pour un programmateur, travailler avec un tourneur indique que le groupe est structuré, professionnel, et assure a priori la rapidité des procédures ainsi que la prise en charge des formalités administratives, du versement des salaires, voire de la promotion. Cependant la réalité de terrain est parfois très différente : la mise au point en amont sur les clauses particulières des contrats et la feuille de route (fiche technique qui énonce les conditions d'accueil des artistes) demeure l'enjeu essentiel, sujet à bien des controverses...

Bien entendu, les négociations portent tout d'abord sur l'aspect financier, pour se mettre d'accord sur le prix de vente du spectacle. Viennent ensuite les questions, selon les salles, de la promotion du concert, qui doit être en partie assurée par le tourneur et les artistes (en théorie), des conditions générales d'accueil des artistes (fiche technique son et lumière, catering, transport, hébergement...) et éventuellement de la clause d'exclusivité, pour demander à ce que le groupe ne passe pas dans une autre salle géographiquement proche jusqu'à 15 jours avant et après la date de représentation.

En théorie, comme c'est le cas pour n'importe quel type de contrat, tout se négocie. Lorsque des aides publiques interviennent, le souci premier de chacune des parties concernées (tourneur et organisateur) devrait être la promotion d'artistes en début de carrière. Les salles de petite jauge représentent en effet le meilleur moyen d'aller à la rencontre du public et de construire leur notoriété tout en se professionnalisant. Or, dans bien des cas, la qualité et la nature des négociations qui existent réellement entre tourneur et organisateur peuvent sembler dérisoire au regard de cet objectif premier. Les fiches techniques délivrées par les tourneurs aux organisateurs et en particulier les demandes concernant le catering et les repas engendrent souvent des négociations pénibles voire surréalistes.

Exemple courant tiré de la fiche technique du tourneur d'un groupe en développement : "**l'organisateur réservera 9 singles + petit déjeuner de type scandinave dans un hôtel minimum 3* [...] chaque chambre doit être équipée d'un téléphone, d'une télévision, d'une salle de bains...**"

Quelle stratégie cachent de telles exigences ?

Même si le tourneur sait qu'il n'obtiendra pas ce qu'il demande, il sait aussi qu'il pourra obtenir un compromis en contrepartie duquel l'organisateur sera amené à faire des concessions notamment concernant le prix de vente du spectacle. " Je fais des compromis sur la fiche technique, je ne vais pas en plus en faire sur le prix de vente ". Cela permet en quelque sorte au tourneur d'exercer auprès de l'organisateur une forme de pression surtout lorsque celui-ci est implanté en banlieue ou en province. Le public parisien reste en effet la cible privilégiée de l'ensemble des intervenants

chargés du développement de carrière des artistes hexagonaux. L'effet " aspirateur " de la capitale dans toute sa splendeur...

D'autre part, les tourneurs ne s'investissent que très rarement dans la promotion des artistes dont ils revendiquent le développement, leur rôle se borne dans bien des cas à commander auprès de la maison de disque qui produit l'artiste des affiches mises à disposition des organisateurs. Le phénomène est d'autant plus avéré que le tourneur est important.

Il faut également distinguer 2 grandes catégories de tourneurs :

Les " gros " tourneurs, ceux qui vendent sur catalogue les artistes français ou étrangers les plus côtés, ne font pas de développement d'artistes : ils imposent des conditions drastiques aux organisateurs et bien souvent tuent les démarrages de carrière. La vente des spectacles à des prix prohibitifs, même pour de très jeunes artistes, les prive de tous les " clubs " et petites salles. Ces tourneurs cherchent d'abord à rentabiliser leur " coût de plateau " et vendent " leurs artistes " comme n'importe quel autre produit commercialisable.

Les " petits " tourneurs, ceux qui travaillent avec une dizaine d'artistes au maximum, s'investissent en général beaucoup plus dans le développement de carrière de ces derniers. Si cela ne les empêche pas de faire parfois preuve d'incivilité, ils n'ont pas heureusement les mêmes pratiques " agressives " que les gros.

Le point de vue **de Pierre-Pascal Houdebine**, successivement musicien, programmateur, attaché de presse puis tourneur depuis 2 ans avec la création de l'association FURAX, est particulièrement intéressant à ce sujet. Avec un catalogue de cinq groupes qu'il fait tourner essentiellement sous la forme de vente de prestations, il fait partie des rares tourneurs qui prennent des risques : "**Un tourneur en début de carrière, qui suit des artistes de découverte, doit s'impliquer sur le terrain dans une perspective de long terme et accentuer son travail avant tout sur l'accompagnement et le développement d'artistes, plutôt que sur du simple " booking " .**

Il insiste sur la difficulté du travail du tourneur en citant les aspects logistiques : contrats, cachets, déclarations administratives (d'autant plus importantes pour des artistes hors communauté européenne), et l'importance des frais occasionnés par la venue des artistes et leurs déplacements en tournée : transports, hébergement, repas, etc.... Il faut alors prévoir une expansion sur le long terme (4 à 5 ans) pour espérer pouvoir faire des bénéfices. De plus, le tourneur en tant qu'intermédiaire doit savoir concilier les exigences parfois démesurées des artistes avec les moyens des organisateurs. Selon lui, la situation de l'accueil des groupes à Paris intra muros est critique et il est de loin préférable à son sens de jouer en banlieue ou en province.

En plus de l'offre culturelle trop importante sur Paris, se pose en effet un problème de " type de fonctionnement " des salles parisiennes : "**Les tourneurs ne gagnent rien ou y sont de leurs poches sans véritablement créer un public pour le groupe. En banlieue ou en province en revanche, les conditions d'accueil sont meilleures, le montant des cachets est souvent plus important, les salles peuvent prendre davantage de risque sur la programmation de découverte, notamment grâce aux " politiques culturelles " des municipalités. "**

Mais les tourneurs qui s'investissent réellement dans le développement de carrière de leurs artistes, ceux dont ont besoin les salles du type de celles d'Actes-If sont rares...Ce qu'attendent les organisateurs, c'est un véritable partage des risques. Le directeur d'une salle de banlieue nous confie à ce propos: " C'est curieux de voir à quel point une salle vide concerne peu les tourneurs: ils ramassent le chèque quoi qu'il arrive ".

D'autres exemples vécus illustrent le quotidien d'un organisateur de spectacles :

- une avance est perçue par le tourneur et non restituée à l'issue du concert annulé par défection de l'artiste.
- Le concert est annulé 15 jours avant la date prévue (il faut alors rattraper la communication, les affiches en cours d'impression...)
- Le must : l'artiste ne vient pas le jour du concert (il est sous la responsabilité du tourneur qui est son employeur), personne n'est prévenu et le tourneur est injoignable.

Reste la solution de passer avec le tourneur un **contrat de co-réalisation** qui repose sur le partage de billetterie : le risque est partagé tant au niveau financier qu'au niveau de la promotion. Là encore,

les rapports de force Paris/Banlieue entrent en ligne de compte car il est évident qu'un tourneur envisagera plus facilement la co-réalisation dans les salles parisiennes.

En banlieue cette co-réalisation sera assortie d'un copieux minimum garanti couvrant les frais artistiques et limitant largement les risques pris ... D'autres formes de collaboration sont recherchées par les salles du réseau Actes-If, l'objectif étant de développer des relations " privilégiées " avec un tourneur pour que la confiance s'installe. Ainsi Glaz'art tend de plus en plus à travailler sur des projets spécifiques avec les tourneurs: résidences d'artistes sur plusieurs jours, carte blanche à un tourneur pour présenter son catalogue (exemple des jeudis de Life Live)...de façon à ce qu'il y ait une vraie collaboration au niveau de la promotion de l'événement et pour donner une visibilité aux artistes.

Les salles ayant appris à se structurer sous forme de réseau, gageons que leurs rapports avec les tourneurs pourraient s'en trouver modifiés...