

Import / Export : La place des artistes étrangers dans les musiques actuelles ?

SUR LES ROUTES DE L'IMPORT - TEMOIGNAGES

Trois producteurs nous racontent le chemin parcouru avec des artistes étrangers qui connaissent aujourd'hui un fort succès.

Emelyne Humez, booking pour Lucibela (Zamora Production)

#1 la rencontre avec les artistes ?

"On a rencontré Lucibela sur un Hommage à Césaria Evora à la Philharmonie de Paris après avoir entendu parler d'elle via l'AME au Cap Vert qu'elle venait de faire. Le coup de foudre a été instantané et on s'est dit qu'il fallait développer cette artiste en France et ailleurs.

#2 l'expérience de la mobilité ?

Lucibela et ses musiciens sont cap verdiens mais vivent à Lisbonne ce qui facilite beaucoup l'import sur la France et l'Europe. Cependant, ils n'ont pas tous des passeports portugais ce qui a pu engendrer quelques difficultés de visas et de couts selon les territoires (Grande Bretagne, Europe de l'Est, Turquie etc).

#3 le développements en France ?

Nous travaillons avec Lusafrica, label qui l'a découverte et qui a sorti son premier album « Laço Umbilical » ici. Nous avons donc bénéficié d'un bon réseau de professionnels entre le label, la tournée et les médias. Nous avons travaillé avec une attachée de presse (Fred Miguel) pour la sortie de l'album qui a été très bien accueilli par les médias. Sur la partie tournée, nous avons identifié les lieux et festivals les plus à même de l'accueillir dans le réseau des musiques du monde autour de périodes clés entre l'été et la saison. Nous avons également produit des dates parisiennes, notamment au New Morning, pour participer à ce développement.

#4 les perspectives à l'export ?

La musique du Cap vert est bien identifiée sur certains pays (Pologne, Europe du Nord et de l'Est, Russie). Nous avons donc développé ces pays d'intérêts en allant chercher plus loin. L'inscription aux salons pros a été un élément déclencheur : Womex, Visa For Music, Iomma, AME.

Ces différentes expositions ont permis une vitrine pour les professionnels du monde entier et ont permis d'ouvrir des territoires comme l'Australie, l'Afrique lusophone, le Canada, les Etats-Unis et l'Amérique du Sud tout en renforçant les intérêts et possibilités de tournée en Europe.

Nous bénéficions d'un très beau rayonnement à l'international, plus qu'en France d'ailleurs, avec plus de 80 dates de tournée sur un premier album en un an et demi.

Mais les couts de transports élevés (avion et trains) ainsi que les visas et les hébergements sur les jours offs ne nous permettent pas du tout d'équilibrer ce projet qui reste déficitaire".

François Gouverneur, Manager de groupe Jupiter & Okwess.

#1 la rencontre avec les artistes ?

" En 2011 après une tournée avec Amadou et Mariam je rencontre Marc-Antoine Moreau qui me propose de travailler comme sonorisateur/tour-manager

avec Jupiter et Okwess lors de leurs premier voyage en Europe. Marc-Antoine était le manager et producteur du premier album. Par la suite nous avons co-manager et produit ensemble le second album. La première motivation à été la musique et le fort potentiel du groupe ainsi que leur volonté de progresser et d'accueillir les conseils artistique ou technique pour apprivoiser les scènes européennes.

Une autre motivation plus personnelle a été de se battre pour développer un groupe qui lui même était prêt à faire beaucoup de sacrifice pour vivre de sa musique. En sachant que tout était bien plus compliqué de par leur pays de résidence. Un désir de rétablir une certaine égalité des chances...

Aussi, la relation de confiance avec le leader du projet et la bonne compréhension de nos objectifs ont été des éléments essentiels.

#2 l'expérience de la mobilité ?

Les freins sont principalement économiques et administratifs.

Sortir d'un pays comme la RDC (République Démocratique du Congo) coute cher, des dépenses liées aux visas et passeports aux transports, puis l'obtention des différents documents officiels et taxes, nombreux et parfois injustifiés... Ensuite vient le problème du logement à Paris.

Dans ce projet nous avons la chance d'avoir un leader respecté et connu des différentes administrations de son pays. Les ambassadeurs français ou étrangers lui accordent les visas, il peut engager les dépenses pour les passeports dans un délai raisonnable et a la confiance des autorités et des services d'immigration.

Pour toutes ces démarches Jupiter devait remplir de nombreux dossiers à chaque sortie de territoire. Son sérieux dans ces tâches administratives a rendu le projet possible à l'export.

Pour l'hébergement, l'hôtel solution trop couteuse, puis Airbnb ou il était parfois difficile de trouver des hébergeurs qui acceptent un groupe de musique congolaise, cela représente un gouffre pour un budget de tournée.

#3 le développements en France ?

Nous avons rassemblé production de disque et tournée en France pour plus de facilité de management, étant moi même français. Et pour un groupe francophone, ayant obtenu des facilités de visa longue durée grâce à sa bonne relation avec les institutions française de son pays d'origine, le développement en France est une évidence. Le secteur culturel important en France nous permet d'assurer une base solide pour le lancement du projet vers l'export. Cela permet aussi un développement européen grâce a l'espace Schengen avant de se tournée vers d'autres continents.

#4 les perspectives à l'export ?

La tournée du dernier disque représente près de 200 concerts avec plus de la moitié à l'export, des le debut du projet il y a eu un fort intérêt à l'international, depuis 2 ans un effort a été fait pour développer le projet aux Etats-Unis et en Amérique latine.

Aujourd'hui nous avons des licences pour le disque en Europe, aux Etats-Unis, en Colombie et au Mexique et autant d'agents pour la tournée. Il y a un fort potentiel dans ces pays et nous avons la volonté de travailler les Amériques simultanément pour permettre d'élargir nos périodes de présence sur le territoire et de limiter les aller retour intercontinentaux afin de réduire les frais et la fatigue. L'Asie et pour le moment travaillé de manière plus ponctuelle afin de se concentrer sur un développement plus durable sur les territoires déjà ouverts".

Marion Chapdelaine, Manager de Imarhan, (Mama Chap)

#1 la rencontre avec les artistes ?

"Depuis 2012 je travaillais avec le manager et producteur de Tinariwen basé en France. En 2014 un des leaders de Tinariwen a dû annuler sa présence sur une tournée américaine et a été remplacé par Sadam, cousin d'un membre de Tinariwen. C'était sa première fois en France, puis aux Etats-Unis. La facilité avec laquelle il a pris le relais était déconcertante. Il m'a appris qu'il avait son propre groupe à Tamanrasset (ils avaient fait quelques concerts en Hollande sur le circuit musiques du monde). Il m'a fait écouter des enregistrements qui m'ont plu, et je me suis retrouvée dans l'histoire simple du groupe, une bande d'amis qui se retrouve régulièrement pour faire de la musique ensemble depuis leur adolescence. Venant de mon côté des musiques actuelles, ce qui m'intéressait était aussi leur ouverture aux autres musiques, pas seulement touareg traditionnelles, mais pop, rock, et leur jeunesse et grande curiosité sur le monde. Je manageais à l'époque un groupe de musique électro du Danemark et la fusion des genres m'intéressait avant tout. Leur talent, l'histoire d'amitié et leur attachement fort à leur territoire ont fait le reste. De leur côté Imarhan étaient très motivés à travailler pour faire découvrir leur musique à travers le monde, comme leurs aînés, voyager, diffuser leur culture et se mêler aux autres.

#2 l'expérience de la mobilité ?

Ils sont cinq à faire venir de Tamanrasset, les coûts de base sont élevés (3000€ vols Tamanrasset-Paris), visas Schengen et leurs délais d'attente, les coûts ne sont pas élevés mais les coûts pour se rendre à Alger pour la procédure le sont (1250€ vols)... Tout ceci handicape en amont les tournées. Pour le premier enregistrement qui s'est fait à Paris, le producteur a avancé les frais, qui ont été recouverts par l'avance du label allemand. Les partenaires de production étant français (prod phono, éditions, prod tour), les subventions françaises sont une aide essentielle au développement en général. Sans ces subventions le groupe ne pourrait pas tourner autant.

#3 le développements en France ?

Le public en France répond présent aux concerts d'Imarhan. Les liens entre les Français et Algériens, la communauté d'origine algérienne en France, à Paris et en province. L'ouverture des Français sur les musiques d'ailleurs... Au début du développement, la programmation à un festival prescripteur que sont les Trans Musicales, puis à des festivals internationaux tels Rock en Seine. Nous avons essayé de développer Imarhan sur la scène des musiques actuelles, avec un tourneur de cette scène, mais l'accroche est toujours difficile en France, les scènes dites actuelles et du monde sont deux circuits différents, ce qui est frustrant en terme de développement pour un groupe comme Imarhan, qui artistiquement se reconnaît entre les deux. Ensuite les difficultés en France pour des artistes non intermittents sont les charges sociales à payer dont les artistes ne bénéficieront pas. Les subventions sont heureusement là mais en comparaison avec des artistes intermittents ils partent avec cet handicap. D'autres difficultés sont les paiements d'artistes qui n'ont pas de compte en banque en Algérie (les frais bancaires étant élevés par rapport à l'utilisation qu'ils en feraient), difficulté d'ouvrir des comptes en France pour des artistes avec des visas de courte durée, et les besoins sans cesse de sortir du cash, mal vu pour une société française.

#4 les perspectives à l'export ?

C'est à l'international qu'Imarhan a le plus fort potentiel et notamment sur des territoires où la frontière entre les deux genres est plus poreuse. En Angleterre par exemple et de loin (accueil presse, radio), nombreux clubs à les programmer, festivals prescripteurs, artistes qui les soutiennent. Le collectif Africa Express mené par Damon Alban commence aussi à parrainer le groupe. Mais les coûts élevés (visas, hébergement) et les très courts visas UK obtenus sont un frein. Les US sont un territoire où ils sont très demandés aussi, mais les coûts et procédures de demandes de visa sont très lourds. Les récents et

nombreux problèmes d'obtention de visa ne sont pas rassurants non plus. Aujourd'hui le Canada représente un intérêt, démarche des visas moins lourde, moins onéreuse. L'Afrique est un territoire avec un fort potentiel, sur lequel nous avons pu développer Imarhan surtout grâce au réseau des Instituts Français jusqu'ici mais vers où nous regardons. Ensuite les autres territoires vers lesquels nous regardons et où nous avons nombreuses demandes : les pays arabes en général mais aussi l'Amérique du Sud, Asie, Océanie, il n'y a pas vraiment de limites... Imarhan a joué aussi en Chine et en Inde, ils sont demandés sur de nombreux et variés territoires.

Mais, les très grosses difficultés administratives de visas (démarche, délais d'attente avec les passeports retenus longtemps, coûts des visas, coûts pour les rdv à Alger ou Paris, etc...), les charges en France ou les retenues à la source, les coûts élevés de transport, les difficultés d'hébergement dont les coûts augmentent aussi, sont autant d'obstacles à la mise en place de tournées, aux collaborations, à la circulation en général.



Imarhan ©



Lucibela © Djaafar Koudia



Jupiter & Okwess © Micky Clément