

CARRIÈRE

FICHE MÉTIER

Booker

Proposer des concerts à des lieux et à des festivals requiert de faire preuve d'un sens relationnel développé.

→ Le descriptif du poste

Le terme anglais de booker est communément utilisé en France dans le monde des musiques actuelles comme synonyme d'organisateur de tournées, agent artistique, promoteur, tourneur... Ces différents termes recourent une même fonction : mettre en place la tournée d'un artiste, vendre ses concerts et en superviser la logistique.

Corinne Serres, gérante du producteur de spectacles Mad Minute Music, à Saint-Ouen (93), explique : *«Booker est la traduction d'agent. Dans les pays anglo-saxons, c'est l'intermédiaire qui achète et revend des dates de concerts, payé à la commission. En France, on fait la distinction entre producteur et tourneur. Chez Mad Minute Music, nous sommes surtout producteurs des artistes que nous représentons, nous prenons le risque financier et développons des carrières. Un tourneur vend des concerts sous la forme de contrats de cession, cela peut nous arriver.»* Spécialisé dans les musiques du monde (Ballaké Sissoko, Bixiga 70...), Mad Minute Music a réparti le travail de booking selon les réseaux de diffusion : l'international à Corinne Serres, les scènes de musiques actuelles et les festivals à Léo Jouvelet, le réseau institutionnel à Annie Rosenblatt, qui travaille depuis Avignon.

Chez Alias depuis 12 ans – un des plus gros tourneurs français – Gérôme Minchelli expose : *«L'intitulé exact de mon poste est directeur artistique. Je suis en charge de la recherche, de la signature et du booking de nouveaux groupes étrangers. Ces artistes ont un agent pour l'Europe, souvent anglais, qui me confie une période de plusieurs semaines à plusieurs mois afin que je monte une tournée en France en établissant*



Corinne Serres, gérante de Mad Minute Music
«Ce métier exige une régularité dans l'effort de travail. Il faut toujours s'informer, communiquer.»

un budget et le routing, le cheminement des artistes de ville en ville. L'agent valide ensuite ou non toutes les dates ou certaines.» Les missions des bookers peuvent être plus ou moins larges.

→ La formation initiale

Beaucoup de tourneurs ont appris leur métier sur le terrain. C'est le cas de Corinne Serres, d'abord organisatrice bénévole de concerts à Bordeaux, puis manager d'un groupe, avant de créer sa société en 1988. À la direction du booking chez Allo Floride (Fakear, Flume, Madeon...), Guillaume Benfeghoul est passé par la formation Juriste administrateur des structures artistiques et culturelles à l'Institut universitaire professionnalisé d'Évry, mais a préféré devenir rapidement booker. Léo Jouvelet a suivi le cursus de huit mois «chargé de production» (anciennement «manager du monde de la musique») aux Formations d'Issoudun. Des formations courtes sont proposées par différentes structures, comme l'IRMA ou le Cifap. Les stages sont une bonne porte d'entrée chez les entrepreneurs du spectacle.

→ Ce qui fait un bon professionnel

En contact avec des programmateurs, des artistes et d'autres maillons du secteur musical, le tourneur doit développer et entretenir un solide réseau professionnel, notamment via les concerts et les salons professionnels. «*Un bon booker doit faire preuve d'honnêteté (que ce soit envers les programmateurs ou les artistes), d'un bon relationnel et d'un peu de "bagout"*» relève Léo Jouvelet. Guillaume Benfeghoul ajoute : «*La rigueur, bien gérer le projet pour savoir où l'on en est, ainsi que de la "tchatte". Il faut convaincre tout le temps. Ce sont les deux clés.*»

→ Les erreurs à ne pas commettre

Corinne Serres analyse : «*Ce métier exige une régularité dans l'effort de travail. Il faut toujours s'informer, communiquer avec ses interlocuteurs, faire de nouvelles rencontres. Et c'est un métier de plus en plus difficile car il y a de plus en plus d'artistes, de spectacles et de sociétés proposant ces spectacles, alors que le nombre de lieux n'augmente pas.*» Guillaume Benfeghoul en convient aisément : «*Nous passons beaucoup de temps au*

téléphone et sur la boîte mails. J'essaie de garder des moments le matin ou parfois le week-end pour les choses très pragmatiques comme les budgets ou de gros dossiers. Il faut être beaucoup sur le terrain, les tournées, les salles et les festivals.»

→ La rémunération

Le booker est rémunéré de façon fixe, avec parfois quelques primes selon ses résultats. En début de carrière, il peut prétendre à environ 2 000 euros net, puis de 3 000 à 4 000 euros. Mais les salaires varient beaucoup selon la taille de l'entreprise et son chiffre d'affaires.

→ Les perspectives d'évolution

La plupart des entrepreneurs du spectacle étant de petites structures, les perspectives d'évolution sont limitées en termes de carrière. L'ambition personnelle peut inciter un booker à créer sa propre entreprise. D'autant que les liens privilégiés qu'il a pu nouer avec certains artistes pourront amener ces derniers à le suivre dans cette nouvelle aventure. NICOLAS DAMBRE



D.R.

Jérôme Minchelli, booker chez Alias

«Pourquoi j'aime mon métier»

«C'est un métier où le contact est essentiel. J'ai noué de vraies relations de confiance avec les programmateurs, ils savent que je ne leur proposerai pas n'importe quoi. Côté artistes, j'aime les accompagner lors de leurs concerts, je connais la plupart des salles ou des festivals et leurs conditions d'accueil. S'il y a un problème, je peux intervenir, parfois seulement pour acheter une seconde bouteille de whisky en loge. Booker, ce n'est pas seulement trouver des dates de concert. C'est un vrai travail d'équipe, avec les artistes, leur management, leur agent, leur maison de disques... Nous ne sommes qu'un maillon d'une chaîne, une chaîne qui dépasse la France pour les artistes internationaux.»