



ERIC DEGUIN

Le blues des agents artistiques

Lien entre artistes et organisateurs de spectacles, les agents français sont reconnus par les premiers, plus difficilement par les seconds. En musique classique ou en théâtre, ils tentent d'affirmer leur rôle.

Mais à quoi sert un agent ? Pour Catherine Le Bris, qui a créé sa société CLB Management en 2000, «l'agent est un intermédiaire entre l'artiste et le producteur ou l'organisateur de concerts. Il recherche des dates, car ce n'est pas le métier des musiciens, lesquels n'ont pas de temps à consacrer à cela.» CLB Management représente cinq quatuors à cordes, cinq pianistes et une douzaine de solistes. La structure va bientôt s'ouvrir aux chefs d'orchestre. L'agence Aartis travaille, elle, avec des acteurs, réalisateurs, comédiens et écrivains. Olivier Loiseau, son cogérant, explique : «Nous faisons la

promotion de nos talents, nous leur présentons des gens, nous leur proposons des rôles et les mettons en contact avec des castings ciné et télé, nous négocions leurs contrats. Pour les artistes qui sont tout en haut, les propositions viennent à eux assez facilement. Pour les autres, il s'agit d'un travail de long terme avec l'agent.» Comédiens et acteurs connaissent des périodes plus ou moins fastes. La fonction de l'agent consiste aussi à effectuer le tri et à décliner des propositions inadaptées. «Est-ce une demande ferme ? Y-a-t-il une production ? Le rôle correspond-t-il au comédien ? Nous avons par exemple refusé un rôle de Père Noël pour Michael Lonsdale dans un court-mé-



THOMAS BAUTES

Jérémie Jouve, musicien

«Il est difficile en tant qu'artiste de se soumettre au jeu de négociation, bien loin de notre vocation.»

trage. Sa carrière a été relancée suite à son rôle dans le film Des Hommes et des Dieux, les demandes sont multiples», explique Olivier Loiseau.

Regard extérieur

Côté artiste, Nicolas Vaude, comédien représenté par Aartis, confie : «J'ai toujours été chez eux car je crois qu'une carrière se construit sur la durée. C'est une agence sans trop de comédiens ni d'acteurs, ce qui permet d'obtenir rapidement des réponses et de me consacrer pleinement au théâtre. Grâce à mon agent, j'ai décroché le rôle de Robespierre dans Les Visiteurs 3. Il a un regard extérieur sur moi, alors que nous avons le nez

dans le guidon. Cela permet d'aller vers des choses décalées, de prendre quelques risques, de ne pas s'enfermer dans un type de rôle.»

Côté contractuel, beaucoup d'artistes et d'agents ont durablement travaillé ensemble sur la base d'un simple accord moral. Chez Aartis, des mandats sont signés avec les artistes ayant rejoint l'agence ces dernières années. «D'une durée d'une, deux ou trois années. Cela nous protège de la volatilité de jeunes attirés par de plus grosses structures», détaille Olivier Loiseau.

En plus d'un conseiller, l'agent est aussi un soutien psychologique à l'artiste, au risque parfois de tomber dans un rapport trop affectif. Qui choisit qui? «Après avoir longtemps démarché des artistes, aujourd'hui ce sont eux qui viennent vers nous», analyse Catherine Le Bris. Le pianiste Romain Descharmes a peiné à ses débuts : «Un jeune musicien pense souvent qu'après avoir remporté un prix ou un concours, un agent s'intéressera à lui. Cela n'a pas été mon cas, j'ai dû essayer de nombreux refus avant de trouver un agent. La raison tient peut-être au contexte économique difficile, les agents jouent la carte de la sécurité.»

Contact direct

Après son Premier Grand Prix au Concours international de Dublin, le musicien a été suivi par Tempo Management. L'agence Musica Medicis l'accompagne dans ses projets de musiques du monde, tandis qu'un agent travaille le territoire japonais où il tourne parfois avec sa compagne chanteuse, d'origine nippone. Romain Descharmes témoigne : «Pour les chanteurs, il joue un autre rôle, primordial, il les met en relation avec les directeurs d'établissements pour les auditions. Sans avoir d'agent, j'obtenais des concerts par le bouche à oreille, en contactant les programmeurs. Aujourd'hui encore, ils aiment bien parler directement à l'artiste, échanger sur l'artistique.»



Catherine Le Bris, CLB Management

«Avec des charges énormes, peu d'agents français vivent de leur métier, tandis qu'au Royaume-Uni, certains agents vont jusqu'à 20% de commission.»

Ce que confirme le guitariste classique Jérémy Jouve, qui n'a actuellement plus d'agent : «Les programmeurs aiment établir un contact direct avec les musiciens, lequel se révèle plus personnel, plus chaleureux. Je n'ai pas l'impression qu'un agent soit indispensable dans la négociation en France ou à l'étranger, même si lui peut se permettre d'être un peu plus exigeant, vu son positionnement. Il est aussi difficile en tant qu'artiste de devoir se soumettre à ce jeu de négociation, bien loin de notre vocation initiale.»

L'agent et l'argent

Une situation mal vécue par les agents, qui se sentent écartés. «Nous sommes souvent mal perçus en France, vous comme Monsieur et Madame 10%, uniquement présents pour rédiger les contrats – le rôle des avocats – et pour piquer de l'argent aux artistes», se désole Olivier Loiseau. Catherine Le Bris témoigne : «Avec des charges énormes, peu d'agents français vivent de leur métier, tandis qu'au Royaume-Uni, où nous sommes présents, certains agents vont jusqu'à 20% de commission. Là-bas, les organisateurs ne souhaitent pas communiquer avec les artistes mais plutôt avec les agents. En France, certains professionnels ne veulent même pas répondre à un agent. Il n'est souvent pas admis que les agents puissent avoir des idées ou des projets, comme s'ils n'étaient bons qu'à réserver les billets de

train !» En pars dernier, à l'issue d'un échange avec leurs homologues britanniques, les représentants de MMFFrance, le syndicat des managers, indiquait dans un communiqué avoir pleinement conscience des «limites rencontrées par les managers français dans l'exercice de leur profession. Limites dues à la fois au fonctionnement administratif de la France mais aussi à des "usages" entre artistes et managers qui devront être repensés pour garantir la pérennité d'un métier central dans le bon fonctionnement de l'industrie musicale». Beaucoup d'agents travaillent de façon isolée. Et ils sont régulièrement mis de côté lorsqu'un projet est sous-financé.

Jérémy Jouve admet : «L'inconvénient de ne pas avoir d'agent, c'est bien sûr d'être en "sur-activité" et parfois de se perdre un peu entre tout. J'essaie de garder le cap sur l'essence de mon métier, la qualité artistique.» Il devrait intégrer une nouvelle agence en 2016.

Romain Descharmes ajoute : «Les organisateurs ne répondent pas au premier contact d'un artiste, un agent facilite les choses. Mon agent connaît mon répertoire et mes goûts. Concrètement, c'est elle qui négocie mes cachets, relit mes contrats, vérifie les détails pratiques d'un déplacement pour un concert. Je ne me pose plus la question de savoir qui vient me chercher à l'aéroport !» ■

NICOLAS DAMBRE



Le pianiste Romain Descharmes (agence Musica Medicis)

JEAN-BAPTISTE MILLOT