

LES SŒURS GREES - Pierre Redon

1. Pouvez-vous présenter votre structure et votre rôle au sein de cette dernière

J'assure la direction artistique du studio multimédia Les Sœurs Grées. Les Sœurs Grées joue le rôle d'un laboratoire de recherche et de création œuvrant au développement et à la promotion de projets transdisciplinaires et innovants. L'association collabore régulièrement avec un collectif de personnes venant de tous horizons artistiques et professionnels (musiciens, écrivains, costumiers, artisans, anthropologues, chercheurs...). En effet, bien que la musique et le sonore soient au cœur de nos créations, le projet artistique de l'association se caractérise par l'hybridation et la transversalité des disciplines et entretient un rapport étroit avec l'anthropologie et l'ethnographie. Il tend également par des recherches dans le champ de l'esthétique relationnelle et de l'art dans l'espace public, à créer de nouveaux modes d'interactions avec les publics, notamment à travers l'hypnose et les Marches Sonores.

2. Pouvez-vous présenter le projet de votre structure dans le cadre de la mobilité internationale

Notre objectif international est particulièrement axé sur la création *Tülü*. *Tülü* est un projet transdisciplinaire et participatif conciliant une création plastique et musicale. Il prend sa source dans la philosophie et la technique de fabrication d'un tapis nomade turc qui porte le même nom. Nous avons déjà organisé une tournée en Colombie en 2017 et souhaitons organiser une tournée par continent pour diffuser les concerts qui s'accompagnent d'un rituel qui permet de récolter des mèches de cheveux pour tisser le tapis de la mémoire de l'humanité par le cheveu. Après la phase de collecte des cheveux et des dessins autour du monde, l'œuvre s'achèvera par la fabrication d'un *Tülü* contemporain. Les dessins serviront à la réalisation d'un fond de carte et les mèches seront insérées dans le tapis aux coordonnées géographiques du lieu de naissance des donateurs, en utilisant la technique du tissage à point noué.

3. Pourquoi avoir choisi l'APAP en particulier ?

Nous avons déjà prospecté en Amérique du Sud et en Chine donc les salons du Womex et Japan Content Showcase nous intéressait moins pour cette création.

Nous avons donc choisi l'APAP car nous souhaitions organiser une tournée en Amérique du nord.

4. Quelles étaient vos attentes avant de partir ?

Compte tenu du caractère axés sur les musiques de divertissement et grand public, nous avons beaucoup hésité à engager des frais pour se rendre à l'APAP étant donné que les musiques d'avant-garde y étaient peu représentées. Nous n'avions par ailleurs jamais participé à ce type de salon auparavant. Nous avons discuté avec Alexandre Col à plusieurs reprises pour échanger sur ces points et il nous a convaincu qu'il pouvait y avoir un intérêt. Nos attentes étaient donc assez limitées et ouvertes sur l'inconnu.

5. Vos attentes se sont-elles vues satisfaites ? (reality vs expectations)

La partie Show case était sympathique mais ne présentait pas d'intérêt particulier compte tenu de nos objectifs qui n'étaient pas de la programmation. Les stands ne présentaient aucun lieu, mais plutôt des artistes et des agents. Les seuls points d'accroche et d'identification des programmeurs étaient les conférences, la réunion des mentors, et les événements à caractère non officiels (soirée, présentation, etc.). Nous avons réalisé un travail en amont de newsletters et d'emailing ciblé qui n'a pas trop donné de résultat. Cependant dans les relations informelles, le mentorat et le réseau de notre accompagnant du Laba (personnes déjà identifiés au Womex) un certain nombre de contact ont pu être pris avec un réseau de programmeur pour lesquels nous avons défini un projet de tournée qui reste à confirmer. L'accès à la base de données, bien que toutes les structures du territoire n'y soient pas représentées, est un gain de temps par rapport à ce que nous aurions dû faire pour commencer à constituer ce fichier.

6. Qu'est-ce qui vous a plu ?

Le côté networking est intéressant mais difficile à appréhender sans expérience préalable de ce type d'événement. La franchise et la capacité au dialogue des professionnels présent, ce qui n'est pas toujours évident en France lors de la relation avec les programmeurs.

7. Pour quoi le soutien du LABA a-t-il été utile ?

De notre côté l'apport économique du Laba nous semblait insuffisant par rapport aux frais engagés. Par ailleurs l'accompagnement d'Alexandre Col était bienveillant, dynamique et de bon conseil quand on n'a pas d'expérience. Sans ses conseils, j'aurai eu plus de difficultés à me positionner dans cette situation.

8. En quoi la question de l'export et votre participation au marché ont eu une influence sur la stratégie de votre structure ? (en termes organisationnels ou de stratégie)

Dans le cadre de la création Tülü la question de l'export est essentielle car l'œuvre est basée en soit sur une diffusion Internationale. Nous avons mis en avant dans une plaquette ciblée pour l'APAP d'autre création comme les Marches Sonores qui ont déjà eu des ancrages internationaux notamment lors de leurs création (collectage, interviews, etc.).

COMPAGNIE ALCOLEA & CIE - Jean-François Alcolé

ACTIVITES MENEES

- Adhésion à l'APAP au nom d'Alcoléa & cie
- Participation à l'APAP - 2 personnes présentes : Jean-François Alcoléa, directeur artistique, et Elodie Lebrun, chargée de production
- Achat et tenue d'un stand dans le hall d'exposition
- Présentation et promotion de notre ciné-concert « En plein dans l'oeil », sur des films de Georges Méliès, créé par Jean-François Alcoléa.
- Rencontres et échanges avec des professionnels du spectacle vivant aux Etats- Unis, au Canada et à l'international - programmeurs, agents, tourneurs, managers, consultants, artistes
- Participation à des événements et des rencontres professionnelles organisés par l'APAP

RESULTATS ATTEINTS ET RETOMBES OBTENUES

- Développement de réseaux de professionnels du spectacle vivant aux Etats-Unis, au Canada et à l'international
- Développement de la visibilité de notre ciné-concert « En plein dans l'oeil » sur des films de Georges Méliès, créé par Jean-François Alcoléa.
- Valorisation de la culture artistique française en Amérique du nord et à l'international.
- Développement d'une meilleure compréhension du fonctionnement de l'industrie du spectacle vivant aux Etats-Unis.
- Développement de nouvelles collaborations pour présenter notre ciné-concert Méliès « En plein dans l'oeil » en 2019 et 2020 en Amérique du nord et à l'international.
- Développement de nouvelles collaborations avec des agents, tourneurs, manageurs, et consultants pour confier notre ciné-concert Méliès à des représentants sur le territoire nord américain.

PERSPECTIVES

- Travail conjoint avec des tourneurs, agents, manageurs et consultants dans la préparation de nouvelles tournées en 2019 et 2020 en Amérique du nord avec notre ciné-concert Méliès.
- Développement de la diffusion de notre ciné-concert Méliès à l'international.
- Développement de collaborations, en Amérique du nord, autour d'un autre projet : nos « Inattendues », notre sieste musicale et littéraire - adaptation à un public anglophone - développement de notre proposition artistique - coproduction autour d'oeuvres littéraires étrangères.
- Seconde participation à la Bourse RIDEAU - marché professionnel francophone des métiers du spectacle vivant - à Québec, au Canada, du 18 au 21 février 2019.
- Seconde participation à l'APAP en janvier 2020.

PROJET NAÏA - Jean-Noël Godard

1. Pouvez-vous présenter votre structure et votre rôle au sein de cette dernière

La structure O'Kazoo porte mon projet Naïa sur le plan administratif (contrats, feuilles de paies, subventions pour le spectacle, avances financières etc...) et logistique (camion et gros parc matériel mis à disposition).

Je suis le créateur du projet Naïa transmédia porteur de valeurs humanistes et écologiques.

Il comprend de nombreuses facettes : roman, clips vidéos, spectacle musical transmédia avec conte et dessin, films documentaires.

2. Pouvez-vous présenter le projet de votre structure dans le cadre de la mobilité internationale

Le projet Naïa est déjà fortement implanté au Québec : Éditions LaDraiglaan pour mon livre « Les voyages extraordinaires de Naïa (première pierre de « l'édifice » Naïa), tournage du clip d'une des chansons du spectacle Naïa « L'Appel de la Terre » en terre amérindienne chez les Atikamekw du

Québec et tournage du film « Atikamekw ». Ces films sont en corrélation avec le message porté par Naïa.

Notre projet est de développer une série de films sur les peuples premiers en Amérique du Nord mais aussi de diffuser le spectacle en s'appuyant sur ses valeurs fondamentales.

3. Pourquoi avoir choisi l'APAP en particulier ?

L'APAP concerne majoritairement le marché nord américain.

4. Quelles étaient vos attentes avant de partir ?

Consolider les relations avec le Québec et tisser un réseau de contacts de partenaires sensibles au projet sur le sol des États-Unis afin d'organiser une tournée.

5. Vos attentes se sont-elles vues satisfaites ? (reality vs expectations)

Oui vraiment. Le gros du travail reste à faire maintenant pour rendre concret et tangibles ces espoirs.

J'envisage un second voyage cette année suite à un partenariat et projet de co-création sur place à Brooklyn avec le Brooklyn Acting Lab qui envisage la création d'une structure similaire à celle de Brooklyn en Nouvelle Aquitaine (échange artistique entre étudiants New Yorkais et français).

6. Qu'est-ce qui vous a plu ?

L'émulation, l'enthousiasme, les rencontres, les échanges multiples et très riches, l'envie très forte d'ouvrir de nouveaux horizons pour le projet sans dénaturer ce qui en fait sa spécificité.

7. Quel est pour vous le meilleur moment/highlight du salon ?

Le fait d'être sur place, d'échanger humainement et de présenter notre projet devant un programmeur n'a pas de prix. Pouvoir enfin rencontrer les personnes avec qui on échange par mail pour échanger de visu. À ce titre il y eut plusieurs moments dans le salon et deux rendez-vous très riches professionnellement et humainement au Brooklyn Acting Lab. Le rdv à l'Ambassade organisé par Alex Col aura été très instructif aussi.

8. Pour quoi le soutien du LABA a-t-il été utile ?

- Financièrement, il m'aurait été difficile d'assister au salon.
- Opportunité énorme de rencontrer nos interlocuteurs
- Accompagnement précieux d'Alex Col

9. En quoi la question de l'export et votre participation au marché ont eu une influence sur la stratégie de votre structure (en termes organisationnels ou de stratégie)

- Repenser le projet dans ses fondements même pour l'adapter au marché américain : formule réduite due au coût des visas, adaptation aux contraintes de tournée sur place, s'appuyer sur

mon partenariat avec Brooklyn Acting Lab en travaillant sur le sol américain (résidence de co-crédation) pour ensuite développer le projet Naïa dans sa globalité.

10. Quels défis souhaitez-vous maintenant relever ?

- Travailler en résidence à Brooklyn selon les bases que nous sommes en train d'établir et créer ce réseau d'échange artistique entre étudiants de NYC et Nouvelle aquitaine.

11. Quels conseils prodigueriez-vous aux acteurs de la filière souhaitant s'ouvrir à l'international?

- Mettre en avant avec enthousiasme et conviction nos spécificités et notre identité française en l'adaptant au marché américain.

12. Avez-vous quelque chose à ajouter ?

Un grand merci au LABA et plus particulièrement à Alex Cole. Une expérience très riche que je vois comme le point d départ d'une nouvelle aventure.

OFFSHORESPIRIT / PROJET GURS - Caroline Mauger. Anouck Chevalier, Victor Mauger.

1. Pouvez-vous présenter votre structure et votre rôle au sein de cette dernière.

L'association Music Offshore Musiciens Sans Frontières soutien des artistes depuis 2004. Depuis sa création, elle a permis à divers musiciens, artistes, de se représenter, d'enregistrer, de se déplacer, de partager par la mise en contact avec d'autres artistes et structures, et de se former. Elle a permis ou facilité la professionnalisation de divers musiciens. Elle a également soutenu d'autres associations lors d'événements à but humanitaire, en y faisant notamment intervenir les artistes dont elle s'occupe.

Caroline Mauger s'occupe entre autres de la gestion de la communication de la structure. Victor Mauger intervient en tant qu'artiste. Anouck Chevalier est créatrice du projet « From Berlin to Gurs » et intervient au sein de l'association en tant que directrice artistique et conseillère en ressources humaines.

2. Pouvez-vous présenter le projet de votre structure dans le cadre de la mobilité internationale

L'un des objectifs de l'association est l'abolition de frontières au niveau de l'espace, du temps, des

discriminations, au moyen de la musique et de l'échange culturel. Son nom, comprenant : « Musiciens Sans Frontières », traduit bien ses aspirations.

Nous souhaitons pouvoir permettre aux divers projets soutenus par l'association d'atteindre divers publics, leur permettant de pleinement s'épanouir et évoluer, de pouvoir davantage échanger et stimuler ainsi la créativité artistique.

En 2018 par exemple, l'association est partie au contact du public Israélien avec ses artistes, il en est ressorti une invitation à participer au festival France Israël ayant eu lieu sur la place de la République à Paris. Elle a ensuite été invitée à collaborer entre autres avec l'association EMAUS sur San Sebastien en Pays Basque espagnol.

Nous souhaiterions pouvoir permettre à nos artistes d'aller se produire partout où ils seront invités à se représenter, tout en les faisant davantage connaître tant en France que sur d'autres territoires. De plus, le projet de spectacle pluridisciplinaire que nous sommes allés présenter en priorité à l'APAP, soulève des problématiques actuelles au niveau international, et s'appuie sur une partie de l'histoire de la seconde guerre mondiale, qui ne concerne donc pas uniquement le territoire français.

3. Pourquoi avoir choisi l'APAP en particulier ?

L'APAP est un marché international du spectacle vivant. Les concerts sont le point fort de la formation Offshorespirit, et également son objectif.

« From Berlin to Gurs » est un projet de spectacle vivant, à dimension internationale, des musiciens et réalisateurs basques espagnols participant déjà au projet et les chansons étant en plusieurs langues, dont l'anglais. Il semblait donc évident que ce salon était le plus approprié pour ce dernier projet.

L'APAP était donc une bonne opportunité pour aborder le fonctionnement du marché du spectacle en Amérique du Nord, un moyen d'obtenir des lignes directrices à appliquer sur la mise en place de l'adaptation des projets, et une plateforme de rencontre avec de potentiels diffuseurs pour ces deux formations.

4. Quelles étaient vos attentes avant de partir ?

Cette opportunité s'est débloquée quelques semaines avant le salon. Or la préparation pour ce genre d'événement se fait généralement plus en amont. Nous n'avons donc pas voulu avoir d'attentes démesurées considérant ce paramètre.

Nous pensions donc pouvoir rencontrer certains acteurs clé de ce terrain, avoir des conseils pour le développement dans ce pays, et tester la réaction de ce public à la présentation des projets soutenus par l'association.

5. Vos attentes se sont-elles vues satisfaites ? (reality vs expectations)

Oui, nos attentes ont été pleinement satisfaites, nous avons rencontré divers professionnels du secteur avec qui le contact et les retours sur nos présentations ont été très bons, nous avons déjà recontactés.

Nous avons pu participer à diverses conférences très instructives sur des problématiques variées en rapport avec le monde de la musique, les artistes de l'association ont pu échanger avec un grand nombre d'autres artistes en peu de temps, aux influences et origines différentes, et écouter ou observer leur travail ce qui fut incroyablement enrichissant au niveau artistique.

6. Qu'est-ce qui vous a plu ?

La facilité d'accès à tous les types de conférences, la facilité de contact et de rencontre avec les divers acteurs du secteur, la diversité artistique.

7. Quel est pour vous le meilleur moment/highlight du salon ?

Il n'y a pas vraiment de highlight, il a eu divers moments très intéressants tout au long du salon.

8. Pour quoi le soutien du LABA a-t-il été utile ?

Le LABA nous a permis de prendre connaissance de l'existence même de l'APAP. Ensuite, le personnel du LABA a énormément facilité les démarches pour l'inscription, nous permettant de savoir comment contacter l'équipe du salon, puis nous conseillant sur les divers éléments à préparer pour être efficaces lors du déroulement de l'événement.

Et enfin, son soutien fut essentiel au niveau financier, nous permettant de ne pas avoir à avancer les frais d'inscription, ce qui fut déterminant quant à notre décision de participer à l'événement.

Durant l'événement, l'accompagnateur, Alexandre, nous a fait savoir qu'il serait disponible si nous avions besoin de lui, ce qui nous a permis d'être plus sereins et d'aborder l'événement sans stress. Il nous a organisé un rendez-vous groupé avec d'autres artistes soutenus par votre structure, avec le service culturel de l'ambassade de France, ce qui est bien entendu très intéressant.

Il a également prit nos documents de présentation, afin de pouvoir en parler de son côté, ce qui est toujours utile.

9. En quoi la question de l'export et votre participation au marché ont eu une influence sur la stratégie de votre structure ? (en termes organisationnels ou de stratégie)

La participation à l'APAP nous a fait comprendre l'importance de la présence de notre structure sur ce type d'événement. Il s'agit de moments clés pour permettre de créer les relations qui nous permettront de mieux diffuser les divers projets que nous soutenons. Cette participation nous a également permis de confirmer certaines lignes directrices de notre travail, tout en permettant d'effectuer une veille artistique et culturelle en nous tenant informés des différents projets à l'échelle internationale, permettant un repositionnement et un réajustement de nos activités.

10. Quels défis souhaitez-vous maintenant relever ?

Suite à cette participation, nous nous sommes donc intéressés de plus près à ce type d'événement. Cette recherche nous a permis de prendre connaissance du MUSEXPO, un événement très intéressant pour le développement de la formation OffshoreSpirit. En effet, il s'agit du marché international des artistes originaux, ce qui correspond totalement à la formation (l'APAP était spécialisé dans les spectacles, pouvant inclure des shows totalement orientés vers les reprises d'artistes reconnus).

Nous souhaiterions également pouvoir permettre à Anouck Chevalier d'assister à un salon sur l'évolution de la culture au niveau européen ayant lieu bientôt en Belgique, ce qui entre dans le cadre d'un diplôme en Ecologie Humaine au travers duquel elle a entamé la création du spectacle qu'elle présente.

Il nous faut aussi réaliser les quelques outils que certaines personnes rencontrées sur l'APAP nous ont conseillé de réaliser, et pouvoir les utiliser pour recontacter ou contacter certains professionnels présents sur ce salon.

Nous aimerions également permettre à nos artistes de mettre au point un spectacle en collaboration avec d'autres artistes Nord Américains, également rencontrés sur ce salon, et mettre à exécution les propositions qu'ils ont eues de présenter leur travail aux USA.

11. Quels conseils prodigueriez-vous aux acteurs de la filière souhaitant s'ouvrir à l'international?

Connaître le marché sur lequel ils souhaitent s'engager, ce qui signifie connaître la population, afin de pouvoir évaluer si le projet rentre dans ses critères, et est donc viable sur ce territoire. Se renseigner ensuite sur les visas : les conditions, les délais et les coûts.

Connaître le fonctionnement du domaine culturel sur le territoire visé. Est-ce que les établissements fonctionnent grâce à un système de subventions ou est-ce totalement privé et dépendant du nombre d'entrées ? Ceci oriente grandement les choix des programmeurs. Sur quels réseaux la communication sur ce territoire, au niveau culturel et dans le secteur concernant la structure à exporter, est-elle la plus efficace pour se faire connaître et faire connaître son actualité ?

Et bien évidemment, participer à un ou plusieurs événements tels que l'APAP.

12. Avez-vous quelque chose à ajouter ?

Non. L'organisation était très bien.