

LA MUSIQUE POPULAIRE AU MEXIQUE

REGGAE COWBOYS ET LES HEADSTONES

En mai 1996, l'Ambassade du Canada au Mexique a parrainé le Festival de l'amitié canadienne à Mexico, auquel ont participé deux orchestres torontois, les Reggae Cowboys et les Headstones. Le contrat a été conclu par International Music Distributors (IMD), un distributeur indépendant de musique canadienne.

Cinq concerts ont été présentés à un public d'environ 800 personnes à chaque fois. Il y a eu des spectacles additionnels au Hard Rock Café et au Casa Rasta, qui sont des boîtes de nuit de Mexico. Dianne Brooks, des Reggae Cowboys, se souvient que si leur concert a été bien accueilli par leurs amateurs, il était difficile de prévoir de revenir au Mexique. Elle a eu l'impression qu'il était difficile de réussir à vendre son produit au Mexique et que la vente au détail de musique semble difficilement accessible aux indépendants. «Les gens dans ce pays ont très bien accueilli notre musique. La presse a parlé de nous de façon élogieuse, nous sommes passés à la télévision, les gens ont aimé ce que nous faisons. Il a toutefois été difficile par la suite d'amener notre produit à profiter de l'effet d'entraînement de notre présence au Mexique.» Madame Brooks a également fait part de ses inquiétudes en ce qui concerne la piraterie des enregistrements au Mexique. Il est probable que la distribution des enregistrements des Reggae Cowboys va s'améliorer, car ils ont signé récemment un contrat avec Mercury/PolyGram, un grand distributeur international de musique et le second en importance au Mexique.

Les Headstones ont été invités à nouveau au Mexique avec l'aide des responsables du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) se trouvant sur place, en collaboration avec leur gérant, Joe Bamford de Resort Music et Universal Music (auparavant Disques MCA) au Mexique. Le groupe s'est rendu à Guadalajara en décembre 1996, où il a donné un concert à la Foire internationale du livre de Guadalajara, suivi d'une tournée de deux semaines dans d'autres endroits. Monsieur Bamford précise que sa tournée la plus récente a découlé de ses rencontres avec les dirigeants du MAÉCI à Mexico à la Semaine canadienne de la musique de 1996, dont le thème était le Mexique.

Madame Summers signale que l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) n'a pas, comme on l'espérait, simplifié les exigences de visas pour les gestionnaires et les producteurs canadiens, américains et mexicains. «Nous espérons avoir des conditions comparables à celles que nous trouvons dans l'Union européenne où il n'y a pas de permis de travail ni de frontières. Cela veut dire que les gens peuvent se déplacer librement. Ils paient des impôts mais ne sont pas soumis à des permis de travail, juste à des ententes de travail réciproques». Elle signale que c'est loin d'être le cas avec l'ALÉNA. Au Mexique et aux États-Unis, il faut faire des demandes à l'avance. La situation est beaucoup plus simple pour les artistes étrangers venant au Canada. «Ils peuvent se présenter à notre frontière avec leur contrat à la main, payer un droit de 150,00 \$ CAN et entrer. Il leur faut au plus quarante minutes pour l'ensemble des procédures et cela constitue un inconvénient pour les Canadiens.»

Comme le milieu de la musique classique est beaucoup plus international que national, un grand nombre de musiciens classiques canadiens sont représentés par des agents dans d'autres pays. C'est ainsi que madame Summers représente également des artistes mexicains qui exercent leur art à l'échelle internationale. Oscar López, un guitariste de Calgary d'origine chilienne, est un autre exemple : il est représenté par un agent américain, Susan Martínez. Celle-ci explique que les possibilités pour monsieur López sont énormes au Mexique mais convient qu'elle a éprouvé des difficultés à pénétrer ce marché. Comme monsieur López est un instrumentiste maîtrisant parfaitement l'espagnol, il n'est pas confronté directement à des problèmes culturels. Madame Martínez précise cependant que les problèmes de langue et de culture constituent des obstacles quand on négocie des engagements et qu'on prépare des tournées. «Il y a des difficultés linguistiques et de style, mais nous sommes convaincus que c'est un marché important à long terme, même si ce n'est pas un des plus importants.»

Madame Martínez a mieux réussi à distribuer de la musique enregistrée au Mexique qu'à organiser des spectacles en personne. Les enregistrements d'Oscar López sont disponibles au Mexique grâce à une entente entre une grande étiquette américaine indépendante et un distributeur mexicain. Madame Martínez veut continuer à conclure des ententes de concerts au Mexique et résume la situation en disant «qu'il y a d'excellentes perspectives, mais que ce n'est pas facile».