



Patrimoine
canadien Canadian
Heritage

L'industrie du théâtre au Royaume-Uni : Un guide pour les Canadiens

Écrit par Gary Hills

Publié par

*Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(Haut-commissariat du Canada, Londres, Angleterre)
et
le ministère du Patrimoine canadien, Ottawa, Canada*

Mai 2005

Le ministère du Patrimoine canadien, par le programme des Routes commerciales, a commandé ce rapport. Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement le point de vue du ministère du Patrimoine canadien.

© Sa Majesté la Reine du Chef du Canada, 2005
N° de catalogue : CH4-108/3-2005F-PDF
ISBN 0-662-70848-2

Canada

TABLE DES MATIÈRES

1.	INTRODUCTION	2
2.	APERÇU	3
3.	PARTICULARITÉS DU MARCHÉ	4
	3.1 Introduction	
	3.2 La programmation des salles de spectacle	
	3.3 Les sources des salles de spectacle	
	3.4 Principaux festivals consacrés aux arts	
	3.5 Théâtre jeunesse	
4.	ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL	16
	4.1 Accéder au marché	
5.	ACCÉDER AU MARCHÉ AU ROYAUME-UNI	22
	5.1 Accéder au marché	
	5.2 Collaborer avec des agents de gestion et des organisateurs	
	5.3 Présenter dans le cadre d'un festival	
	5.4 Présenter dans une seule salle ou dans le cadre d'une tournée	
	5.5 Coproduction	
	5.6 Commercialisation et relations publiques	
6.	POSSIBILITÉS DE FINANCEMENT	31
	6.1 Relations canadiennes	
	6.2 Conseils des Arts du Royaume-Uni	
	ANNEXE : INFORMATION CLÉ	36

1. INTRODUCTION

L'industrie des arts de la scène du Royaume-Uni, et celle du théâtre en particulier, est reconnue à l'échelle mondiale pour sa qualité et son expertise. Son patrimoine culturel, qui évolue depuis des siècles, s'allie à une excellence et une globalité contemporaines. Il s'appuie en outre sur la richesse du multiculturalisme de la Grande-Bretagne et offre le plus large éventail de performances, puisant dans le passé mais faisant connaître le présent.

Un coup d'œil sur l'industrie en 2005 montre un esprit d'initiative allègre et vivant et ce, de la plus petite troupe itinérante au quartier commercial de West End à Londres. L'expression artistique est d'ordinaire soutenue par un sens aigu des affaires et l'évolution des deux procure une synergie remarquable. Voilà pourquoi le théâtre est une activité qui se pratique véritablement à l'échelle du pays et, bien que Londres demeure le centre des théâtres commerciaux, l'industrie n'est plus axée sur la capitale. Les régions, les villes provinciales et même les collectivités rurales accueillent maintenant des œuvres stimulantes et diversifiées.

Du point de vue international, l'industrie du théâtre occupe une place inégalée auparavant pour se tourner vers l'extérieur. Ces dernières années, l'industrie a collaboré étroitement avec le ministère de la Culture, des Médias et des Sports ainsi qu'avec des organismes tels que le Arts Council of England, UK Trade and Investment, le British Council et Visiting Arts en vue d'améliorer et d'accroître les connaissances sur les œuvres et la collaboration sur le plan international. Cela se traduit par une plus grande confiance dans les relations avec le gouvernement ainsi qu'une plus grande conscience du potentiel d'import-export et ce, non seulement en matière de rendement, mais également en ce qui touche au partage des compétences et de l'expertise. Bref, les arts de la scène ne sont plus uniquement insulaires.

Ce guide vise à donner aux Canadiens un aperçu de l'industrie du théâtre au Royaume-Uni avec un souci d'offrir l'information générale et les conseils pratiques nécessaires pour favoriser l'entrée sur le marché du Royaume-Uni. Ce guide offre non seulement de l'information sur l'état de l'industrie du théâtre en 2005, il aborde aussi l'éventail complet des considérations pratiques pour la création au Royaume-Uni. Une sélection d'études de cas donne des exemples de bonne pratique et illustre que l'exportation est davantage réussie si des partenariats à long terme sont établis. En dernier lieu, un répertoire des personnes-ressources offre un outil pratique pour une recherche continue.

2. APERÇU

En mai 2004, le Arts Council of England (ACE) a publié une étude sur le théâtre au Royaume-Uni¹ qui indique des répercussions économiques de 2,6 milliards £ (5,98 milliards \$)² par année. Compte tenu des subventions publiques pour le théâtre qui totalisent 121,3 milliards £ (279,0 millions \$), cela représente un rendement considérable pour l'ensemble de l'économie. Le rapport suggère qu'il s'agit là de chiffres modérés, puisqu'ils n'incluent pas l'impact des compagnies de théâtre itinérant ni des activités théâtrales qui n'ont pas de salle établie.

Les chiffres montrent une différence marquée entre le West End de Londres et le reste du pays :

- Les retombées économiques du théâtre à West End sont de 1,5 milliard £ (3,4 milliards \$)
- Les retombées économiques du théâtre à l'extérieur de West End sont de 1,1 milliard £ (2,5 milliards \$)

En janvier 2004, le ACE a publié une recherche³ pour assurer le suivi de la mise en œuvre de la politique nationale du Arts Council concernant le théâtre en Angleterre, intitulée le Theatre Review. La recherche s'appuyait sur une enquête menée auprès de 147 organisations théâtrales et voici les conclusions principales :

- La qualité du théâtre en Angleterre s'est améliorée
- Les possibilités d'emploi dans le domaine du théâtre sont plus nombreuses et meilleures
- Les théâtres peuvent planifier, être plus stratégiques et leurs finances sont plus sûres
- L'état d'esprit s'est grandement amélioré et la confiance au sein du secteur s'est transformée
- Le théâtre prend des mesures positives pour aborder les enjeux liés à la diversité

1 *Economic impact study of UK theatre*. Auteur : Professeur Dominic Shellard, à la page http://www.artscouncil.org.uk/information/publication_detail.php?browse=recent&id=387

2 Les montants s'expriment en dollars canadiens convertis à partir de livres sterling selon le taux de change suivant : 1 £ = 2,30 CAD ou 1 CAD = 0,43478 £

3 *Implementing the national policy for theatre in England, Case Studies 1*; de Market and Opinion Research International à la page

<http://www.artscouncil.org.uk/documents/projects/php43YC9Z.pdf>

Financement annuel pour le théâtre au Royaume-Uni (2004)

Arts Council of England	100 millions £ (230 millions \$)
Arts Council of Scotland	12,8 millions £ (29,4 millions \$)
Arts Council of Wales	6,4 millions £ (14,7 millions \$)
Arts Council of Northern Ireland	2,1 millions £ (4,8 millions \$)

Source : Arts Council of England, 2004.

Ces derniers temps, l'industrie du théâtre au Royaume-Uni dégage un optimisme relativement stable. En 2003, le Festival Fringe d'Édimbourg a annoncé que la vente de billets avait dépassé un million pour la première fois depuis ses 57 ans d'existence, ce qui représentait 9,3 millions £ (21,4 millions \$), une hausse de 21 % par rapport à l'année précédente.

D'autres bonnes nouvelles ont été annoncées en janvier 2005 par la Society of London Theatre lorsque Richard Pulford, chef de la direction, a annoncé une année record pour West End avec 12 millions de personnes ayant assisté aux spectacles, produisant des rentrées de fonds de près de 342 millions £ (786,6 millions \$). Cette année de suractivité a également connu une hausse de 3 % dans la vente de billets pour les pièces de théâtre, un genre qui souvent se démène face aux grandes comédies musicales qui enregistraient deux tiers (17,3 millions) de la vente totale de billets.

3. PARTICULARITÉS DU MARCHÉ

3.1 Introduction

La structure des arts de la scène du Royaume-Uni consiste en un secteur commercial solide, principalement situé à Londres, ainsi qu'en un vaste secteur subventionné à la fois à Londres et dans les régions. Les deux cohabitent bien et se chevauchent même souvent. *Jerry Springer: The Opera* est un exemple typique. Il a débuté au Battersea Arts Centre London et est devenu un très grand succès au Fringe d'Édimbourg (le premier acteur à avoir joué Jerry est Rick Bland, un Canadien). Il a ensuite été repris par le Royal National Theatre où une subvention plus importante lui a permis de devenir une production musicale de grande envergure. Il s'est établi à West End en 2003 et a gagné 14 grands prix durant son parcours.

Il y a plus de 800 salles de spectacle au Royaume-Uni, dont environ 20 grands théâtres (plus de 1 000 places) en région. Les théâtres et les compagnies itinérantes au Royaume-Uni touchent à tous les aspects imaginables du théâtre, à la fois en matière de style et d'approche. Afin de les ranger dans des catégories explicites, il est bon d'examiner les trois associations professionnelles qui représentent l'industrie sous toutes ses formes. Elles se classent en trois grandes catégories : Londres et le West End; les théâtres et compagnies itinérantes nationaux de moyenne et grande envergures; ainsi que le secteur indépendant, qui représente les théâtres et compagnies itinérantes de petite et moyenne envergures.

La Society of Londres Theatre (SOLT) est l'association commerciale qui représente les producteurs, les propriétaires et les directeurs des grands théâtres commerciaux et subventionnés du centre de Londres. Le théâtre de West End est hautement commercial et comporte des coûts élevés de production et des risques tout aussi élevés. Outre les grands théâtres commerciaux, la SOLT représente également les plus grandes maisons subventionnées, y compris le Royal National Theatre. Une différence essentielle entre les deux est que le théâtre commercial profite généralement de représentations illimitées (dont un exemple extrême est *The Mousetrap*, qui est à l'affiche depuis plus de 50 ans) alors que le théâtre subventionné offre des représentations plus courtes dans le cadre d'un programme saisonnier.

Les théâtres expérimentaux de Londres sont de plus petites organisations, surtout subventionnées et généralement à l'extérieur de West End. Il s'agit d'un mélange de théâtres de production et de présentation qui offrent généralement un programme de création nouvelle ou inspiratrice. Certains théâtres expérimentaux, notamment *The Gate* (consulter l'annexe), consacrent leur programmation aux oeuvres internationales et offrent des possibilités de productions et de nouvelles pièces.

La Theatrical Management Association (TMA) est une association nationale qui regroupent les théâtres de répertoire et de production, des centres artistiques et des spectacles en tournée, de grandes compagnies nationales et des producteurs indépendants. En règle générale, la TMA représente les plus grands théâtres subventionnés de production et de présentation de même que les compagnies itinérantes établies. Les théâtres de cette catégorie se trouvent dans l'ensemble du pays et sont généralement les grands théâtres de répertoire ou lyriques tels le Bristol Old Vic, The Grand Belfast et le Edinburgh Playhouse. Pour la période de déclaration de juillet 2003 à juillet 2004, les membres de la TMA ont rapporté 18 663 performances pour lesquelles 6 551 755 de billets

avaient été vendus. Ces ventes ont produit un revenu brut de billets de 89 350 545 £ (205 506 254 \$).

Le Independent Theatre Council (ITC) est la plus importante association et compte environ 600 membres. ITC est l'association de gestion du secteur indépendant : salles, compagnies et individus dans les domaines du théâtre, de la danse, de l'opéra, du théâtre musical, des marionnettes, des techniques mixtes, du mime, du théâtre physique et du cirque. Ces organisations travaillent presque exclusivement sur des spectacles de petite et moyenne envergures, ont généralement à cœur les œuvres innovatrices et nouvelles, et nombre d'entre elles produisent des œuvres destinées aux jeunes. Il y a également un secteur itinérant rural prospère qui rejoint les petites collectivités dans des salles locales telles que les salles communales, caractérisé par des compagnies comme New Perspectives et Theatre Hebrides (consulter l'annexe). Des possibilités internationales et une coopération outremer ont connu une hausse récemment dans le secteur alors que l'ITC développe de façon radicale son propre profil international depuis 2001. Les chiffres obtenus auprès de l'ITC montrent que ses membres :

- Reçoivent 33 millions £ (75,9 millions \$) par année en fonds d'administration du Arts Council
- Reçoivent environ 3 millions £ (6,9 millions \$) par année en subventions de l'ACE pour les arts
- Ont un chiffre d'affaires annuel commun de plus de 75 millions £ (172,5 millions \$)
- Ont environ 8 millions de spectateurs par année
- Emploient et embauchent plus de 8 000 employés créateurs par année
- Emploient environ 2 500 employés pour l'administration et la gestion par année
- À 30 % présentent des spectacles pour enfants et jeunes

3.2 La programmation des salles de spectacle

Chaque salle possède son propre calendrier de programmation et certaines commencent à prendre des réservations une année à l'avance. Certains théâtres marqueront les dates immédiatement (dans l'hypothèse qu'ils connaissent votre travail), d'autres exprimeront leur intérêt et vous rappelleront, généralement dans 6 à 9 mois. Jane Claire, administratrice de l'importante compagnie itinérante Shared Experience, établit le contact avec les salles 12 mois à l'avance pour une tournée, bien que chaque théâtre possède son propre délai de réservation. Elle suggère que 18 mois est plus réaliste pour une compagnie étrangère, puisque le théâtre devra se pencher davantage sur son budget.

En règle générale, Jane s'attend à étudier les contrats six mois avant l'engagement. L'autre possibilité est que les choses pourraient se faire beaucoup plus rapidement, particulièrement si une salle perd une réservation et a une place mais encore une fois, cela ne peut arriver que si l'organisation connaît votre travail. Bryan Savery, directeur général du Hampstead Theatre, convient également qu'il faut absolument compter un minimum de 12 mois, plutôt que 8 à 12 mois, pour les tournées nationales.

À moins qu'un théâtre connaisse votre travail, il est peu probable que vous puissiez réserver pour plus d'un soir. Cela s'applique également aux compagnies itinérantes nationales. Les théâtres subventionnés ont un budget serré et ils cherchent toujours à satisfaire certains critères à la fois pour le public et les organismes de financement.

Aperçu : théâtres et compagnies intéressés par les oeuvres internationales

Œuvres internationales	
Barbican Theatre	Théâtre
The Gate	Théâtre et compagnie de production
Riverside Studios	Théâtre
Traverse Theatre	Théâtre et compagnie de production
Finborough Theatre	Théâtre et compagnie de production
Coproduction	
Almeida	Théâtre et compagnie de coproduction
Barbican Int. Theatre Events	Théâtre et compagnie de coproduction
Farnham Maltings	Théâtre
Hampstead Theatre	Théâtre et compagnie de coproduction
Red Ladder	Compagnie
Red Room	Compagnie
Tamasha	Compagnie
Nouvelles pièces	
The Bush	Théâtre
The Gate	Théâtre
Hampstead Theatre	Théâtre et compagnie de production
Royal Court Theatre	Théâtre et compagnie de production
Royal Exchange Theatre	Théâtre et compagnie de production
Soho Theatre	Théâtre et compagnie de production
Traverse Theatre	Théâtre et compagnie de production
Enfants et jeunes	
Action Transport	Compagnie
Contact Theatre	Théâtre
Half Moon	Théâtre et compagnie de production
M6	Compagnie
Oily Cart	Compagnie
Polka Theatre	Théâtre
Replay Productions	Compagnie
Sherman Theatre	Théâtre
Unicorn Theatre	Théâtre
Expérimental et physique	
Earthfall	Compagnie
The Place	Théâtre
Marionnettes	
The Little Angel	Théâtre
Norwich Puppet Theatre	Théâtre
Scottish Mask & Puppet Centre	Théâtre and workshop
Théâtre musical	
Royal Court Liverpool	Théâtre
Communautaire et rural	
Theatre Hebrides	Compagnie

Pour obtenir les coordonnées, consulter l'annexe

3.3 Les sources des salles de spectacle

Aborder la façon dont les sources des théâtres fonctionnent peut toujours mener à de grossières généralisations puisque chaque théâtre a ses propres besoins, priorités et responsabilités qui vont bien au-delà de la portée de ce guide. Dans le cadre d'un programme mixte, les personnes chargées des réservations pour les théâtres de moyenne envergure prendront des décisions en se fondant sur différents aspects :

- Avoir déjà vu l'œuvre
- Connaître la réputation et le style de la compagnie
- S'informer auprès des pairs (bouche-à-oreille)
- Répondre à la visite impromptue d'une compagnie (voir ci-dessous)
- Faire des recherches sur les compagnies itinérantes et établir des liens avec elles

La première chose à se rappeler, et probablement la plus importante, est que les théâtres de l'ensemble du pays sont inondés de brochures commerciales impromptues tous les jours. Pour que votre projet se retrouve dans la pile des « possibilités » plutôt que dans la poubelle, cela prend beaucoup plus qu'un timbre et de l'espoir. La recherche est essentielle si vous voulez avoir une chance. Identifiez les théâtres dont la mission déclarée illustre clairement un intérêt dans les œuvres internationales puis appelez-les. Un courriel peut aussi faire l'affaire mais essayez d'établir un contact humain le plus possible. C'est la seule façon de vraiment comprendre ce que recherche la personne responsable de la programmation ou ce qui conviendrait bien à une politique de programmation existante. Il est également important de personnaliser votre proposition aux intérêts de chaque théâtre individuel et de ne pas envoyer une brochure commerciale commune dans l'espoir que quelqu'un s'y intéressera.

Il faudra souvent un lien étroit avec les objectifs globaux des théâtres pour qu'ils présentent des œuvres internationales. Cela pourrait être thématique, quelque chose qui traite d'une priorité particulière ou qui fait simplement partie d'un objectif déclaré du théâtre qui cherche à élaborer une politique internationale. Il convient aussi de remarquer que certains théâtres peuvent obtenir certain financement pour des partenariats internationaux ou qu'ils peuvent l'obtenir si on les informe suffisamment à l'avance.

Aperçu : votre brochure

Prenez le temps d'élaborer une brochure appropriée pour les théâtres et les organisateurs. Ils voudront en voir suffisamment pour avoir une bonne idée de vous et de votre travail mais pas trop pour être inondés d'information (la 12^{ème} critique d'un journal local par exemple). Assurez-vous d'adresser la lettre d'accompagnement à la bonne personne. « Madame, Monsieur, » illustre un manque de recherche et par conséquent, un manque d'intérêt.

- Inclure de l'information générale facile à lire sur la compagnie et les artistes. De petites déclarations sont préférables aux pages pleines.
- Inclure un exemple de commercialisation ou une photographie pour donner un aperçu visuel.
- Une page ou deux de critiques est suffisante.
- Inclure un bref aperçu des exigences techniques. Également le nombre de personnes sur la route et les exigences relatives au transport.
- Mentionner l'endroit où le spectacle a déjà été présenté.
- Inscrire clairement toutes vos coordonnées pour faciliter le contact.
- Dans le cas d'une recommandation, inclure aussi les coordonnées de cette personne.

Deux domaines spécifiques méritent qu'on s'y attarde car les opinions varient au sein de l'industrie à leur sujet.

1. Les vidéos ou les DVD. Une école de pensée préconise les exemples filmés de votre œuvre dans la brochure commerciale. Idéalement, il devrait y avoir un montage vidéo des meilleurs moments ainsi qu'une version complète. Rappelez-vous que ces organisateurs cherchent d'abord du théâtre inspirant plutôt que des techniques vidéographiques inspirantes! Par contre, les acheteurs potentiels de votre œuvre reçoivent des tonnes de vidéos et n'ont simplement pas le temps de tous les regarder. Il vous faut en tenir compte lors de l'étape de recherche – découvrez la préférence de la personne avec qui vous traitez.
2. Les frais relatifs aux représentations. La plupart des gens préfèrent savoir dès le départ combien coûtera votre produit. Du point de vue de la compagnie, cela peut être risqué. En mettant un prix sur le produit, on court le risque d'obtenir un « non » avant que la proposition démarre. Le sentiment général parmi les compagnies est qu'il est bon d'attendre jusqu'à ce qu'un intérêt initial ait été démontré.

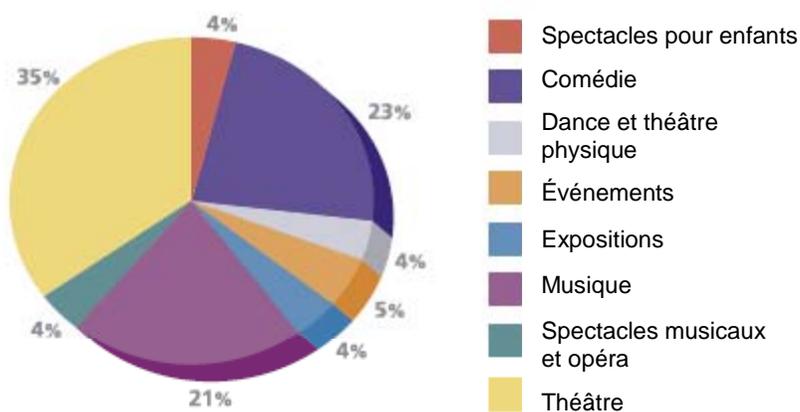
3.4 Principaux festivals consacrés aux arts

À n'en pas douter, le festival le plus célèbre et internationalement reconnu de tous les festivals d'arts au Royaume-Uni est celui qui a lieu chaque été à Édimbourg. Le Festival d'Édimbourg est un nom générique pour un certain nombre de festivals, dont deux importants festivals des arts de la scène, le Festival international d'Édimbourg et le Festival Fringe d'Édimbourg (connu sous le nom Fringe).

Un rapport commandé par le conseil municipal d'Édimbourg montrait que les festivals combinés de 2004 ont produit 135 millions £ (310,5 millions \$) pour l'économie écossaise et créé l'équivalent de 2 900 emplois à plein temps. Le rapport indique également qu'il y a eu 2,6 millions de visiteurs, dont 70 % venaient de l'extérieur d'Édimbourg. Le Fringe a contribué, de loin, pour la plus grande part des retombées économiques avec 74,8 millions £ (172,04 millions \$) et le Festival international 14,4 millions £ (33,12 millions \$).

Le Festival international d'Édimbourg réunit des performances des meilleures compagnies de théâtre, de danse, d'opéra et de musique du Royaume-Uni et du monde. On peut y participer uniquement sur invitation de la part du directeur du festival et les collaborations et ententes ont lieu généralement plusieurs années à l'avance. En 2003, il y a eu 182 performances de 113 événements différents durant les trois semaines du festival².

Le Fringe est très différent. C'est un lieu où tout peut arriver, qu'il s'agisse d'un monologue comique et de spectacles d'une personne à des œuvres théâtrales musicales et particulières au site. En 2004, le Fringe a présenté 1 695 spectacles par 735 compagnies dans 207 salles. Il faudrait 5 ans et 53 jours ininterrompus pour tous les voir.



Source : Rapport 2004 du Festival Fringe d'Édimbourg

Par essence, tout le monde peut y présenter son œuvre mais il faut tenir compte de certaines questions importantes avant d'aller au Fringe. Ce festival peut être amusant, stimulant et offrir de magnifiques possibilités aux compagnies et auteurs qui démarrent de faire voir leur travail aux organisateurs potentiels et aux personnes responsables des réservations. Cela peut aussi être un risque financier important et un trou noir artistique si vous n'êtes pas préparé ou que vos attentes sont très élevées.

Il y a également un festival international de théâtre pour enfants qui dure une semaine. La participation est sur invitation de la part du directeur artistique qui prend des décisions après avoir vu la représentation en direct.

Bien que rien ne se compare à Édimbourg quant à la portée ou la taille, il y a d'autres festivals importants de par le pays qui peuvent offrir aux compagnies étrangères des possibilités de présentation positives et stimulantes. Le London International Festival of Theatre (LIFT) a, depuis 1981, présenté du théâtre en provenance de plus de 60 pays à Londres, utilisant non seulement 30 salles de spectacle mais aussi des sites désaffectés, des immeubles, le fleuve et des espaces verts. En 2001, le LIFT a également lancé Evidence, une exploration à l'année de ce que signifient les théâtres en ces temps modernes. L'ensemble du concept du LIFT est cérébral, audacieux et entraîne des questionnements, mais au centre de tout cela se trouve l'artiste. Il n'y a pas que le potentiel de représentations qui rend le LIFT si intéressant pour les compagnies étrangères, mais également sa nature collaborative où les idées et processus sont bidirectionnels et présentent un potentiel d'évolution et de coopération accrues à la tombée des rideaux.

L'autre événement important dans la capitale est le London International Mime Festival qui se tient chaque janvier. Il a vu le jour en 1997 et est depuis devenu une des arènes de théâtre visuel les plus influentes au monde. En 2005, environ 16 000 personnes ont assisté aux spectacles et la capacité moyenne de spectateurs atteignait 85 %. La participation est sur invitation mais on encourage les demandes de participation dans le monde.

Aperçu : Festivals

Edinburgh International Festival	www.eif.co.uk
Edinburgh Fringe Festival	www.edfringe.com
Children's Theatre Festival Edinburgh	www.imaginate.org.uk
LIFT	www.liftfest.org
London International Mime Festival	www.mimefest.co.uk
Brighton Festival	www.brighton-festival.org.uk
Brighton Festival Fringe	www.brightonfestivalfringe.org.uk
Visions, Brighton	www.visions-festival.org.uk
Canterbury Festival	www.canterburyfestival.co.uk
X.trax	www.xtrax.org.uk/xtrax
Cathedral Quarter Festival, Belfast	http://www.cqaf.com
Belfast Festival at Queen's	www.belfastfestival.com
Pride of Place	www.prideofplace.org.uk

Brighton est un autre centre important pour les festivals. C'est une ville côtière vivante et populaire sur la côte sud de l'Angleterre qui est assez près pour attirer également le public de Londres. Le quotidien The Independent a déclaré, « Le festival annuel des arts de Brighton a autant de caractère que la ville elle-même... un mélange enivrant de mordant et de douceur ». Il a lieu chaque année en mai et la ville y accueille les meilleurs en danse, théâtre, musique classique et contemporaine ainsi que des livres, des débats et du théâtre de rue. Il s'agit du festival des arts le plus important d'Angleterre et il a accueilli 300 000 visiteurs pour 800 événements en 2004. Le Brighton Festival Fringe est présenté en parallèle, un événement ouvert à tous qui inclut toutes les formes d'art et qui est organisé de façon semblable au Fringe d'Édimbourg.

Visions, le festival de la performance visuelle, est également présenté à Brighton tous les deux ans. Bien qu'il soit relativement nouveau sur la scène des festivals, Visions a déjà établi sa marque comme centre international d'excellence pour le théâtre visuel, y compris le mime, les masques, les marionnettes, la vidéo et les objets animés. En 2004, le Théâtre de l'Oeil de Québec a présenté au festival The Star Keeper en première au Royaume-Uni.

Le festival annuel de Canterbury est également présenté dans le sud-est de l'Angleterre. Il est le seul festival des arts international du comté de Kent et se tient en octobre. Plus de 200 événements ont lieu pendant les deux semaines du festival à l'intérieur et autour de la ville historique.

Dans le nord-ouest de l'Angleterre, la ville de Manchester présente X.trax, un festival international de spectacles, présentant à Manchester les meilleures performances contemporaines à un public invité composé d'organiseurs dans le domaine des arts et de professionnels des festivals et des arts, de même qu'au public local. Une grande partie du festival se passe dans la rue et peut convenir aux artistes individuels et aux compagnies. En marge des arts de la rue, il y a une programmation en salles de théâtre, danse et musique. Les trois mots clés de X.Trax sont contemporain, international et diversifié, et ils traduisent bien l'esprit du festival.

En Irlande du Nord, l'événement principal des arts de la scène est le Belfast Festival at Queen's présenté chaque année dans des salles centrales près de la célèbre Queen's University. Le festival présente toutes les formes d'arts et attire plus de 50 000 visiteurs. Le Cathedral Quarter Festival, qui en est maintenant à sa 6^{ème} année, est devenu un événement vivant qui remplit tous les espaces du quartier culturel de Belfast pendant dix jours en avril et mai. Ce festival est particulièrement axé sur les nouvelles œuvres.

En dernier lieu, en saluant l'avenir Manchester a annoncé en 2004 qu'elle planifie lancer le Manchester International Festival, qui pourrait éventuellement rivaliser avec le festival d'Édimbourg quant à sa portée. Le premier festival est prévu pour juillet 2007 et on met l'accent sur les nouvelles œuvres dans toutes les formes d'arts. Avec un budget de 5 millions £ (11,5 millions \$) (par rapport au budget d'Édimbourg de 7,4 millions £ [17,02 millions \$]) Fran Toms, chef de la stratégie en matière de culture de la ville de Manchester déclare, « nous pensions que le festival devait être aussi important car autrement il ne pourrait obtenir les acclamations nationales et internationales ». La ville souhaite également qu'un festival Fringe se développe en marge du festival principal. Suite au succès acclamé de Manchester comme hôtesse des Jeux du Commonwealth en 2002, il s'agit d'une annonce d'importance internationale dont les compagnies étrangères devraient tenir compte pour l'avenir. Au moment de publier, les détails pratiques n'étaient pas encore disponibles.

3.5 Théâtre jeunesse

Le théâtre jeunesse est un terme générique servant à décrire les œuvres auxquelles participent les enfants et les jeunes adultes, ou qui leur sont destinées. Il y a une différence au Royaume-Uni entre le théâtre pour l'enseignement (TIE) et le théâtre pour les enfants et les jeunes. Le TIE est particulièrement axé sur des questions pédagogiques et peut avoir des liens avec le calendrier national du gouvernement. Les compagnies de TIE font

généralement des tournées dans les écoles et collaborent étroitement avec les enseignants sur des questions pédagogiques.

Il y a quelques théâtres axés spécialement sur les enfants et les jeunes au Royaume-Uni. La majorité d'entre eux se trouvent à Londres, bien que le Contact Theatre de Manchester se concentre sur les œuvres destinées aux 14 ans et plus. D'autres compagnies comme Pilot utilisent des salles comme port d'attache (le Theatre Royal York dans le cas de Pilot) mais demeurent des compagnies itinérantes.

Sarah Philips, directrice générale d'Action Transport, lorsqu'on lui a demandé quels types de théâtres ils utilisent a déclaré : « nous visons des studios ou de plus grandes salles qui prennent régulièrement des réservations pour des compagnies jeunesse. Des endroits tels que le Brewery Arts Centre de Kendal, le Warwick Arts Centre, le Library Theatre de Manchester et le Theatre Royal de Bury St Edmonds. Un nouveau théâtre qui nous intéresse est le MacRobert Arts Centre de Stirling University qui se concentre sur le théâtre jeunesse. »

Certaines compagnies réservent présentement d'autres compagnies itinérantes dans leurs propres studios pour accroître le circuit disponible – c'est le cas de M6 par exemple et Action Transport examine le même concept.

Étude de cas : Take Off!

Take Off! est un festival annuel de théâtre jeunesse qui a lieu dans une région différente du Royaume-Uni chaque année. En 2004, Take Off! avait un thème international, 15 compagnies nationales et internationales présentaient leur œuvre et 50 compagnies étaient représentées par des délégués. L'événement a été mis sur pied par Action Transport et CTC theatre, en collaboration avec ITC, UKT&I et ASSITEJ UK.

La participation de UKT&I était essentielle à la réussite de l'événement. Le financement d'entrée de la mission a contribué à rassembler les spécialistes internationaux du théâtre, les directeurs de festivals et les agents littéraires, un total de 17 en tout, de même que les directeurs commerciaux étrangers de UKT&I.

Bien que les résultats finaux restent à dévoiler, on a pu établir des débouchés sérieux, y compris l'invitation de Replay Productions au congrès de ASSITEJ à Montréal en septembre 2005 avec leur spectacle Fairytale Heart.

Il existe des règles strictes régissant la protection de l'enfance lorsqu'on travaille avec des jeunes au Royaume-Uni, ainsi que le caractère convenable des adultes qui travaillent avec les enfants. La Loi de 1999 sur la protection de la jeunesse exige de tout adulte qui travaille avec des enfants ou des jeunes d'être soumis à une vérification du casier judiciaire. L'association professionnelle ITC a récemment nommé un coordonnateur au théâtre jeunesse (30 % de ses membres travaillent avec des enfants et des jeunes) et a élaboré une série de directives et de fiches d'aide qui abordent les questions de droit relatives au travail avec les jeunes. Nous vous recommandons fortement de communiquer avec l'ITC et d'étudier la possibilité de devenir membre de l'organisation si vous effectuez un tel travail au Royaume-Uni, particulièrement si vous avez l'intention de travailler dans des écoles.

4. ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

4.1 Accéder au marché

Présenter votre travail au Royaume-Uni peut récolter des avantages profitables mais cela peut aussi entraîner des problèmes. Dans le cadre de votre planification et de votre développement commercial à long terme, il est essentiel de poser certaines questions importantes.

Premièrement, il faut vous demander pourquoi vous voulez partir et pourquoi vous pensez que le Royaume-Uni est un marché approprié pour votre œuvre et votre compagnie. Cela peut sembler simpliste mais il s'agit d'une réflexion essentielle puisqu'elle peut donner un contexte important à vos ambitions.

Tout aussi important est le travail en soi. Que vous soyez un auteur, un artiste ou une compagnie qui présente un spectacle rodé, vérifiez que l'œuvre est appropriée et qu'elle convient au Royaume-Uni. Les partenaires potentiels au Royaume-Uni seront davantage intéressés s'ils peuvent voir une valeur ajoutée au large éventail d'œuvres que les spécialistes nationaux offrent déjà. Autrement dit, que pouvez-vous offrir au Royaume-Uni qui est nouveau et différent? Que pouvez-vous offrir comme nouvelle approche? Et comment pouvez-vous le mieux capitaliser sur la marque canadienne? Bien entendu, cela ne doit pas nécessairement se confiner au sujet; les partenaires potentiels seront aussi intéressés par des styles et techniques de production diversifiés de même que par de nouvelles approches quant à l'expression, les idées et la façon de les communiquer.

Vous devriez aussi vous demander si vous ou votre compagnie êtes prêts pour l'exportation. Faire de la tournée ou coproduire à l'étranger n'est pas une mince affaire. Parfois, vous pouvez être chanceux et être invité à un festival, ou une compagnie vous parle d'une possibilité de collaborer au Royaume-Uni et on accélère les choses pour rendre les choses possibles. Il est plus probable que vous devrez entreprendre un long processus de recherche et de préparation avant de commencer à accéder au marché du Royaume-Uni.

Idéalement, travailler à l'étranger deviendra un objectif déclaré de votre compagnie et le mot « international » sera enchâssé dans l'énoncé de mission. Il n'y a aucune recherche à l'appui de cela, mais il est reconnu au sein de l'industrie que d'aller à l'étranger à la fin d'une tournée nationale n'est pas satisfaisant. Une tournée internationale est plus efficace lorsqu'elle fait partie d'un plan d'entreprise global. Elle devient alors un objectif commercial à atteindre plutôt qu'une réflexion émotionnelle après-coup.

Aperçu : nouveaux textes

Il est généralement assez ardu de faire accepter de nouveaux textes au Royaume-Uni, particulièrement si vous n'êtes pas connu. Il est juste de dire que la plupart des nouvelles pièces sont commandées par une compagnie de production, souvent en raison de la réputation d'un dramaturge ou de la relation établie entre un auteur et un producteur ou directeur. Il ne faut pas sous-estimer les relations personnelles, et envoyer votre travail de façon impromptue a peu de chance de réussite.

La tradition du continent européen de faire appel à des dramaturges n'est pas si répandue au Royaume-Uni, bien que de plus en plus de compagnies établies ont des gestionnaires littéraires. Ces derniers travaillent passablement de la même manière; c'est-à-dire qu'ils cherchent et reconnaissent le potentiel des auteurs, mettent au point des scripts en préparation et collaborent avec l'auteur et le directeur à la mise au point régulière du script lorsque les répétitions commencent. Un aspect important de votre recherche initiale est de découvrir s'il y a un gestionnaire littéraire dans l'équipe puisque vous devez établir des liens avec cette personne. Certaines nouvelles compagnies qui se consacrent aux nouveaux textes ont un service littéraire qui traite aussi les scripts non sollicités et organise des ateliers et des lectures jouées des textes prometteurs.

À ce stade, il faudrait vérifier si une compagnie qui se consacre aux nouveaux textes est intéressée par le travail international ou si elle cherche uniquement à développer le talent au Royaume-Uni. Le Hampstead Theatre, par exemple, cherche activement de nouveaux textes à la fois à l'échelle nationale et

internationale et fait la lecture de toutes les pièces qu'il reçoit. Il comporte cependant cet important avenant :

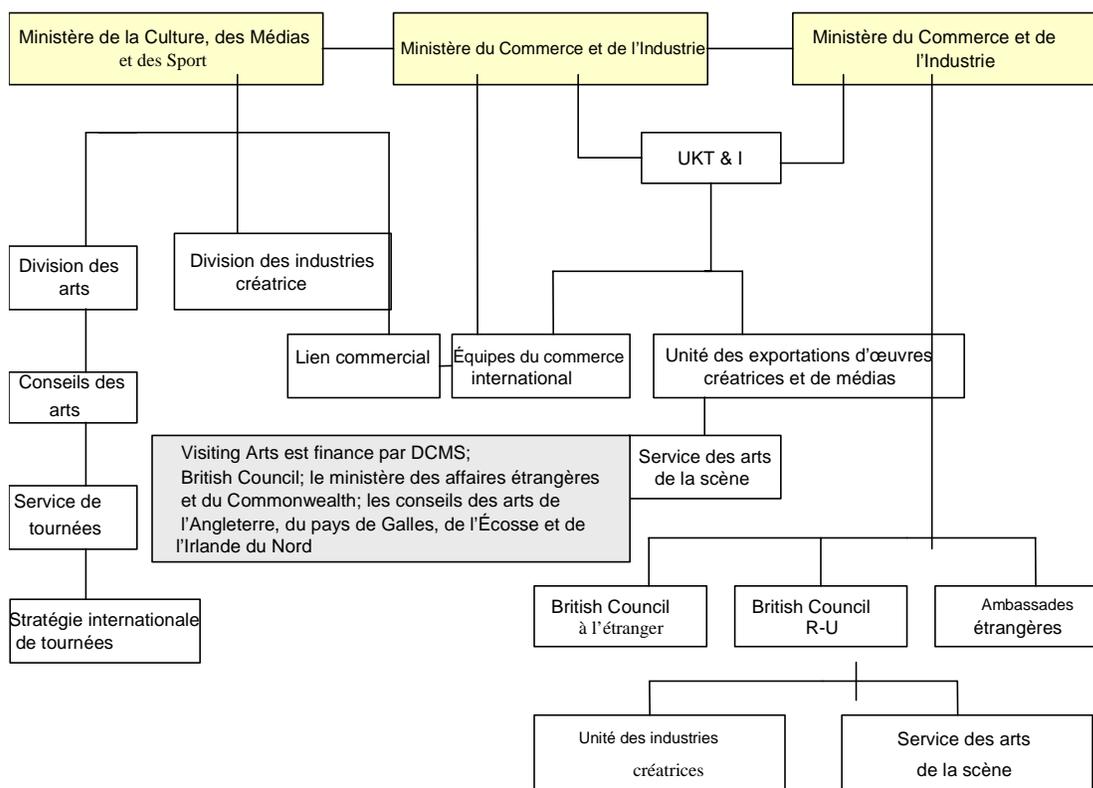
« La seule exception à cette règle est lorsque la pièce est une comédie musicale, une pièce de genre ou lorsque le style de l'auteur illustre clairement qu'il n'a pas mis pied dans un théâtre depuis trente ou quarante ans. »

Les mêmes règles s'appliquent donc aux auteurs et aux compagnies : il faut effectuer des recherches, mettre en place un réseau et commencer à établir des liens.

Il est assez simple de calculer le temps nécessaire à la réalisation de vos objectifs. Si, dans le cadre d'un plan d'entreprise, vous souhaitez créer une nouvelle œuvre pour l'étranger, alors il vous faudra 24 mois. Si votre œuvre est terminée et que vous cherchez un théâtre, un partenaire ou un organisateur de tournée, il vous faut au moins 12 mois, tout en sachant que 18 mois est plus réaliste.

Du point de vue commercial, une recherche initiale et opportune est essentielle. C'est le moment d'étudier le marché, de communiquer avec des organismes et ministères gouvernementaux pertinents et de lancer une stratégie de réseautage qui comprend la rencontre de partenaires potentiels au Royaume-Uni et également des compagnies au Canada qui ont déjà travaillé au Royaume-Uni.

Organismes gouvernementaux au Royaume-Uni



Source : Independent Theatre Council, Gary Hills, 2005.

Votre première escale devrait se faire auprès des deux organismes publics qui offrent de l'aide pour les œuvres et les échanges de l'étranger : le British Council et Visiting Arts.

Le British Council est l'organisation internationale du Royaume-Uni qui touche aux relations scolaires et culturelles. Il tisse des liens entre les gens de par le monde grâce à des possibilités d'apprentissage et des idées créatrices du Royaume-Uni, tout en établissant des relations durables entre le Royaume-Uni et d'autres pays. Il possède des bureaux dans 218 villes de 109 pays à l'échelle mondiale. Le British Council est financé par le ministère des Affaires étrangères et du Commonwealth, de même que par d'autres ministères et organismes gouvernementaux du Royaume-Uni et le secteur privé. Il est important de comprendre que bien que le British Council appuie la création de projets artistiques, il ne s'agit pas d'un organisme de financement. Obtenir une rencontre au British Council est une première étape importante puisqu'on pourra vous donner de l'information utile et peut-être vous diriger dans la bonne direction pour faire avancer les recherches et indiquer des partenariats potentiels.

Visiting Arts est l'organisme du Royaume-Uni qui facilite l'introduction des œuvres théâtrales étrangères au Royaume-Uni et il établit aussi des liens culturels à l'étranger. Il obtient son financement auprès du ministère de la Culture, des Médias et des Sports, du British Council, du Ministère des Affaires étrangères et du Commonwealth et des conseils des arts de l'Angleterre, du pays de Galles, de l'Écosse et de l'Irlande du Nord. Comme pour le British Council, Visiting Arts n'est pas un organisme de financement et il ne peut pas non plus aider à organiser des tournées. Il a aussi des pays et régions mondiales prioritaires, de façon semblable au British Council. Toutefois, il est essentiel que vous visitiez son site Web très tôt durant l'étape préparatoire puisqu'il fournit une mine de renseignements sur les théâtres et les festivals ainsi que sur la paperasserie concernant les permis de travail et l'assurance maladie. En soi, il représente un centre d'information polyvalent essentiel.

Aperçu : Où commencer

Le British Council	www.britishcouncil.org/canada/canada.htm
Visiting Arts	www.visitingarts.org.uk
UK Trade & Investment	www.uktradeinvestcanada.org
Britain in Canada	www.britainincanada.org
Haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni	www.canada.org.uk
The Commonwealth Institute London	www.commonwealth.org.uk
Arts Council of England	www.artscouncil.org.uk
Arts Council of Scotland	www.scottisharts.org.uk
Arts Council of Wales	www.artswales.org
Arts Council of Northern Ireland	www.artscouncil-ni.org
Informal European Theatre Meeting	www.ietm.org
On the Move	www.on-the-move.org

D'autres organismes gouvernementaux intéressants au Royaume-Uni comprennent le UK Trade & Investment (UKT&I), qui est représenté dans cinq villes canadiennes. UKT&I se consacre essentiellement au développement du potentiel d'exportation britannique mais il joue également un rôle important dans le réseautage et le partenariat et possède aussi des responsabilités d'investissements étrangers. Il peut être utile de communiquer avec le service commercial du bureau le plus près de chez vous en vue d'établir des partenariats potentiels au Royaume-Uni et au Canada. **Britain in Canada** est un site Web utile qui rassemble ces principaux organismes gouvernementaux, tout en établissant des liens vers le haut-commissariat de Grande-Bretagne.

Quand vient le temps de rencontrer des partenaires potentiels, une organisation importante à consulter est le Informal European Theatre Meeting (IETM). Malgré son nom (qui en français signifie rencontres informelles sur le théâtre en Europe), IETM est devenue un établissement mondial et est la plus grande organisation de réseautage du genre pour les arts de la scène. Ses membres, qui sont plus de 400, représentent des organisations artistiques de 45 pays, notamment du Canada et du Royaume-Uni. D'importantes rencontres ont lieu deux fois par année pendant quatre jours et de plus petites rencontres régionales ont aussi lieu. Une organisation associée et dérivée d'IETM est On the Move, une ressource utile pour obtenir de l'information sur les tournées internationales. Bien qu'elle soit axée sur les professionnels de l'Union européenne, elle offre tout de même des conseils pratiques sur des sujets tels que la coproduction, l'impôt et la sécurité sociale ainsi qu'un guide abrégé des productions itinérantes.

Aperçu : Obstacles

Dans le présent guide, on met en évidence de nombreux pièges potentiels dans l'accession au marché du Royaume-Uni. Il ne s'agit probablement pas d'une surprise. Le résumé ci-dessous expose les obstacles les plus flagrants mais on ne peut ignorer un concept dominant – la concurrence. En premier lieu, vous accédez à un des marchés des arts de la scène les mieux organisés et offrant la plus grande qualité au monde où l'excellence se manifeste à tous les niveaux. Votre œuvre sera selon toutes probabilités de grande qualité également mais vous devrez tout de même faire le saut. Par exemple, une compagnie internationale coûtera davantage par soir à un théâtre qu'une compagnie nationale. La concurrence ne provient pas seulement du Royaume-Uni, elle vient aussi de toutes les autres compagnies internationales qui essaient de pénétrer le marché, y compris d'autres Canadiens.

Certains autres obstacles :

- Financiers – la capacité de financer l'élaboration de votre projet de façon satisfaisante. La source de financement international du Royaume-Uni n'est pas inépuisable et on ne peut garantir des fonds. Vous devrez aussi être conscient de choses telles que les fluctuations dans le taux de change et les taux de transfert internationaux.
- Financiers – la capacité de faire face aux coûts supplémentaires que comporte le travail international, qui se traduit par des frais accrus en matière d'administration, de personnel et de commercialisation.
- Établir un contact est plus difficile depuis l'étranger. L'Internet a facilité les choses mais rien ne remplace des rencontres directes.
- Réussir à ce que les gens voient votre travail.

- Persuader un théâtre qu'il y a un public pour votre œuvre.
- Il peut s'avérer plus difficile pour les compagnies francophones de placer une œuvre qui repose sur le texte.
- Conclure une bonne entente; les projets peuvent aller à la dérive même à l'étape du contrat.
- Les considérations légales tels les permis de travail, les visas, l'impôt et la sécurité sociale.

5. ACCÉDER AU MARCHÉ AU ROYAUME-UNI

5.1 Accéder au marché

Dès que vous vous sentez prêt à présenter votre travail au Royaume-Uni, il est temps de réfléchir à la meilleure manière de faire de cette décision une réalité. Trouver le meilleur médium pour votre travail devrait être une décision réfléchie, comme si elle s'appliquait au marché national mais avec une plus grande pression relative aux différents facteurs inhérents au travail à l'étranger. En tenant pour acquis que vous avez consacré du temps à l'établissement de contacts et de partenariats potentiels, tel que souligné dans le chapitre précédent, vous devriez maintenant avoir une bonne idée de la manière d'introduire votre travail au Royaume-Uni selon les options les plus communes que voici.

5.2 Collaborer avec des agents de gestion et des organisateurs

Au Royaume-Uni, il y a des agents qui travaillent expressément avec des compagnies étrangères. Les agents préfèrent généralement voir votre œuvre en direct et, bien que certains couvrent leurs propres frais dans le cadre de leur entreprise, vous devriez toujours prévoir des dépenses potentielles de déplacement et d'hébergement. L'avantage d'être accepté par un agent est qu'il possède les connaissances locales, particulièrement en ce qui touche à l'appariement d'une œuvre aux théâtres et l'organisation d'une tournée. Lors de festivals comme celui d'Édimbourg, des agents de gestion tels que UK Arts International peuvent utiliser leurs ressources pour présenter des possibilités de spectacles pour les compagnies qu'ils représentent. UK Arts International agit aussi comme producteur et présentateur et il collabore avec les artistes pour mettre l'œuvre au point.

En fait, les agents s'occuperont de l'exploitation et de l'administration de la tournée au Royaume-Uni. Il est de leur intérêt que vous réussissiez et que votre œuvre soit bien reçue. Les relations avec les organisateurs sont symbiotiques et nécessitent à la fois confiance et respect pour bien aller.

Le désavantage est que ça peut être très dispendieux. En règle générale, les organisateurs tireront des bénéfices d'un pourcentage des recettes à la billetterie tandis que les agents de gestion chargeront des frais fixes pour leurs services de gestion, ou un pourcentage des frais de représentation pour une soirée ou une tournée. Un autre problème consiste à trouver un agent intéressé. Encore une fois, les appels impromptus ne représentent pas la meilleure option et vous devrez vous préparer comme le mentionne le chapitre précédent.

5.3 Présenter dans le cadre d'un festival

De nombreuses compagnies pensent qu'il s'agit du moyen idéal d'accéder au marché du Royaume-Uni. En apparence, vous pouvez réserver une salle au Fringe d'Édimbourg, l'hébergement et préparer votre stratégie commerciale, inviter des personnes clés à voir votre œuvre et vous êtes paré. Bien entendu, cela est très simpliste. Bien qu'une présentation à Édimbourg puisse rapporter gros, la réalité est que c'est très dispendieux et qu'il est très difficile d'attirer le public, encore plus les organisateurs ou les directeurs de théâtre. Votre production doit entrer en concurrence avec non seulement 1 500 autres spectacles dans le cadre du Fringe, mais également avec tous les autres festivals qui ont cours à Édimbourg. Vous devez donc envisager les risques inhérents à la participation du plus gros festival des arts par rapport à la réalité financière. Prendre Édimbourg comme exemple financier donne une bonne idée des coûts relatifs à votre participation sans aide à tout festival. Toutes les évaluations sont fournies par The Festival Fringe Society (connue sous le nom de Fringe Office) et découlent de renseignements obtenus en janvier 2005.

S'inscrire au Fringe coûte 10 £ (23 \$) pour obtenir de l'information par courriel ou 20 £ (46 \$) par la poste. Cette inscription ne vous engage à rien à cette étape, il s'agit simplement d'un frais administratif pour s'assurer que vous recevez l'information suffisante. En plus de vos frais personnels de déplacement et des frais généraux habituels, vous devrez tenir compte des éléments suivants :

- **Théâtre.** Le coût des salles varie énormément mais le Fringe Office donne un coût moyen de 100 £ (230 \$) par 100 places par jour pour un théâtre moyen offrant des installations moyennes. Les systèmes de base d'éclairage et de son sont fournis mais rien d'autre.

- **Hébergement.** Dispendieux, particulièrement lors du festival. La meilleure option est de louer une chambre privée de type étudiant. Une estimation approximative est de 60 £ à 120 £ (138 \$ à 276 \$) par personne par semaine. Les hôtels et les gîtes coûtent beaucoup plus chers et sont généralement tous réservés au mois d'avril précédent le festival.
- **Commercialisation.** Le marketing courant est de la responsabilité de la compagnie. Pour apparaître dans le programme officiel de 2004 du Fringe, il en coûtait 200 £ (460 \$) + la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) (17,5 %) pour un spectacle d'une seule représentation, ou 248 £ (570 \$) + TVA pour plus d'une représentation.
- **Billetterie.** Tous les billets sont vendus à la billetterie centrale du festival, le Fringe Box Office. La commission est de 6 % + TVA.
- **Autres coûts.** Vous devez aussi tenir compte des dépenses telles les allocations quotidiennes du personnel, les frais de transport pour la scène et le matériel technique spécial, les frais d'embauche, les coûts supplémentaires d'impression, la distribution des dépliants et ainsi de suite.

En retour, le revenu peut être démoralisant. En 2003, 43 % des billets du Fringe coûtaient 5 £ (11,50 \$) ou moins, bien que la moyenne était de 8 £ à 12 £ (18,40 \$ à 27,60 \$).

5.4 Présenter dans une seule salle ou dans le cadre d'une tournée

Financer une représentation dans le cadre d'un festival est une chose, autofinancer un événement dans un théâtre ou plusieurs salles en tournée en est une autre. Pour être tout à fait clair, d'entrée de jeu il faut éviter de payer pour présenter dans un théâtre ou organiser une tournée au Royaume-Uni sans partenariats locaux et un financement approprié. C'est une chose que peu de gens risquent sur le marché national du Royaume-Uni, sauf à West End à Londres où des millions de livres sont en jeu et où les grands producteurs sont des gens d'affaires coriaces. Agir à titre de producteur et réserver son propre théâtre, avec toutes les responsabilités auxiliaires relatives à la production, les frais d'administration et de commercialisation, n'est pas pour tout le monde et devrait être envisagé sérieusement uniquement si vous êtes certain du produit et du public potentiel. Autrement dit, si vous avez une série de garanties en place.

L'option de loin la plus raisonnable et sans risque est le modèle du frais de représentation. En présumant que vous avez fait toutes les recherches et établi les contacts nécessaires et qu'un producteur est prêt à accepter votre travail, vous êtes en mesure de négocier les modalités qui vous garantiront un revenu. Dans votre budget, vous devriez viser un bénéfice ou à tout le moins atteindre le

seuil de la rentabilité. N'envisager de subventionner votre revenu que si vous pensez que la tournée sera un produit d'appel, c'est-à-dire que les avantages de présenter au Royaume-Uni ou d'accéder à ce marché méritent de sacrifier le profit. Seul votre première initiative devrait être ainsi envisagée. Sinon vous devrez vous demander si cela en vaut la peine!

Que vous fassiez appel à un organisateur ou un agent, ou que vous organisiez la tournée vous-même, vous devez établir un rendement acceptable qui couvre tous vos frais. Voici un sommaire typique d'un modèle de frais de représentation où « producteur » signifie directeur de théâtre ou organisateur :

- Le producteur paie la compagnie des frais uniques pour un nombre convenu de représentations. Cela peut également comprendre des éléments supplémentaires tels que des ateliers, des discussions et autres activités de diffusion.
- Les frais couvrent généralement tous les coûts de la compagnie et comprennent généralement un bénéfice raisonnable.
- La compagnie est généralement responsable des documents marketing et de la coopération administrative dans le cadre de ces frais.
- Les per diems (allocations quotidiennes) peuvent se calculer comme faisant partie du frais global ou être ajoutées à ces frais.
- Le transport du personnel et de la scène est un coût supplémentaire pour le producteur.
- L'hébergement, y compris le déjeuner, est un coût supplémentaire pour le producteur.
- Les suppléments aux chambres, le téléphone, le mini bar, etc. ne sont pas chargés au producteur.
- Les allocations quotidiennes couvrent tous autres frais quotidiens.
- Le transport local est négociable

Certains producteurs peuvent offrir des frais de garantie inférieurs associés à un partage des recettes perçues à la caisse. Cela comprend des risques financiers manifestes pour la compagnie.

- Calculez vos frais courants quotidiens; salaires, administration etc.
- Essayez de négocier le revenu garanti pour couvrir ces frais.
- Tout partage des recettes perçues à la caisse servirait de bénéfice plutôt qu'à couvrir les frais courants.
- Ce modèle devrait inclure les suppléments communs pour l'hébergement et le transport, c'est-à-dire que ce ne devrait pas être négociable!

Soyez conscient que la garantie peut aller dans l'autre sens. Certains théâtres plus petits évalueront les frais courants – disons 500 £ (1 150 \$) pour une soirée. Ils peuvent ensuite prendre les premiers 500 £ (1 150 \$) des recettes perçues à la caisse et offrir à la compagnie 80 % des recettes restantes. C'est le moment où il faut négocier serré afin de minimiser les risques pour la compagnie.

Si vous travaillez avec un agent pour organiser votre tournée, tenez compte qu'il y aura une taxe de commission de 15 % + TVA (17,5 %) sur le montant total des frais de représentation que vous obtenez. Elle peut être inférieure à 15 % mais ne devrait généralement pas être supérieure.

Établir une relation avec le personnel d'un théâtre requiert temps et patience mais peut se traduire par un partenariat idéal au Royaume-Uni. La recherche est primordiale et vous devriez trouver le plus d'information possible au sujet du théâtre avant d'essayer une approche. De l'information non seulement sur sa taille et sa programmation antérieure mais également sur sa déclaration de mission, ses buts et objectifs. Certains théâtres ne cachent pas leur partialité envers les œuvres internationales. Le Finborough Arms, un petit théâtre expérimental dans l'ouest de Londres, est reconnu pour ses collaborations internationales et particulièrement pour mettre le théâtre canadien au premier plan. En janvier 2005, le Finborough a présenté *Patience*, la nouvelle pièce primée de Jason Sherman.

Le Barbican Theatre, qui accueillait auparavant la Royal Shakespeare Company, a décidé de prendre une approche radicale quant à sa politique de programmation lorsque la Company est partie. Il a introduit le Barbican International Theatre Events, connus sous le nom de BITE, où les compagnies de théâtre et de danse établies et nouvelles, ainsi que les multiartistes, peuvent se présenter selon un but commun bien précis. Le BITE entreprend aussi de produire et de commander conjointement des œuvres, ce que résume bien la directrice du théâtre Louise Jeffreys : « la commande conjointe permet de réaliser des rêves, d'encourager des plans audacieux et de promouvoir l'exploration de nouvelles idées. À ce titre, notre appui contribue à placer de jeunes artistes sur la scène internationale et de créer un foyer londonien stimulant pour des artistes internationaux établis. »

Le Royal Court Theatre, qui est reconnu à l'échelle mondiale, a créé un service particulier axé sur le théâtre international en 1999 et entretient maintenant d'importantes relations créatrices avec des auteurs, des directeurs et d'autres spécialistes du théâtre. Le Royal Court est un exemple positif d'une approche collaborative, particulièrement avec les auteurs, et il est appuyé par le British Council. Il est néanmoins important de se rappeler que certains des projets du

Royal Court visent le développement d'œuvres qui ne sont pas de langue anglaise et que cela conviendrait à des auteurs canadiens de langue française.

Service international du Royal Court

Résidence internationale	Résidence annuelle de quatre semaines pour les auteurs et les directeurs
Dramaturges internationaux	Saison biennale d'œuvres internationales
Programme d'échanges internationaux	Nouveaux textes provenant de pays particuliers comprenant des partenariats théâtraux
Développement international des pièces	Programme permanent qui se concentre sur la création d'une culture de la dramaturgie
Production et coproduction internationales	Production d'une seule pièce internationale découlant des projets

5.5 Coproduction

Ce modèle suppose une relation établie avec une compagnie ou un théâtre au Royaume-Uni. L'avantage principal d'une coproduction est la garantie que votre style de travail ou d'écriture est apprécié et est considéré comme approprié aux buts artistiques visés par la compagnie ou le théâtre. En termes pratiques, une coproduction peut réduire de beaucoup la tension qui découle du travail à l'étranger, à condition que l'entente déclare que le partenaire au Royaume-Uni s'occupera des rouages de la tournée, qu'il trouvera des salles ou qu'il vous permettra d'établir des partenariats appropriés.

Études de cas : Oily Cart, Londres et Carousel Players, St. Catharines

Tim Webb, directeur artistique d'Oily Cart, a été contacté par Kim Selody de Carousel Players en raison de relations datant de plusieurs années. Leur conversation a éventuellement porté sur la collaboration et une coproduction.

Tim Webb : « J'ai proposé que nous fassions un spectacle pour les moins de cinq ans, une spécialité d'Oily Cart. Comme Carousel n'avait jamais travaillé avec ce genre de public auparavant, nous avons convenu qu'il serait préférable qu'ils fassent l'essai d'une production que nous savions viable plutôt que d'en créer une nouvelle. Nous avons donc mis à leur disposition notre production, A PECK OF PICKLED PEPPER, qui a connu un grand succès qui a été présentée à St. Catharines sous le nom de PATTY'S CAKE.

J'ai passé une semaine au Canada à répéter avec l'équipe canadienne du spectacle et elle a ensuite passé deux semaines avec Kim pour finalement faire une tournée très réussie. La production a remporté un prix DORA pour les œuvres destinées aux jeunes.

Nous avons ensuite collaboré sur un nouveau spectacle entièrement nouveau pour les 3 à 6 ans intitulé BAKING TIME, pour lequel Amanda et Dave d'Oily Cart ont assuré la conception et la musique, respectivement. Je me suis chargé du texte et Kim s'est chargée de la direction. Kim a dirigé le spectacle aux locaux d'Oily à Londres et le spectacle est parti en tournée au Royaume-Uni de novembre 2003 à mars 2004. La distribution se composait de vétérans d'Oily au Royaume-Uni, d'un régisseur de plateau britannique et d'une comédienne canadienne, Juliet Dunn, recrutée suite à des auditions au Canada.

Le spectacle est allé au Canada et a été présenté dans les régions de l'Est et du centre de mars à mai 2004. Il a encore une fois connu du succès et a permis de remporter un autre prix Dora.

Nous sommes très intéressés à l'idée de collaborer avec des compagnies canadiennes et de présenter nos spectacles au Canada, particulièrement ceux destinés aux jeunes aux prises avec des problèmes d'apprentissage importants. »

Il est important de garder à l'esprit que les collaborations internationales ne doivent pas toujours se concentrer sur les productions. Le partage des compétences et du personnel peut se traduire par des résultats mutuellement profitables et entraîner des relations continues qui se tissent davantage au fil du temps. Si vous êtes intéressé à forger une approche de collaboration au sein de la communauté par exemple, il pourrait y avoir des possibilités pour un plus large éventail d'investissements et de développement. Ce modèle suggère l'évolution d'une relation à long terme plutôt qu'une simple représentation aussitôt commencée, aussitôt terminée.

Étude de cas : Farnham Maltings

Farnham Maltings est un centre de créativité situé à Farnham dans le sud-est de l'Angleterre. Son approche communautaire est la pierre angulaire des desseins de Maltings et procure « un lieu où les gens peuvent imaginer, créer et découvrir. » Le directeur Gavin Stride avait déjà établi des liens avec le Canada lorsqu'il faisait partie de la compagnie itinérante New Perspectives. « J'ai pris conscience que le Canada faisait valoir sa propre voix culturelle, » explique-t-il, « faisant ressortir qu'il était un pays en soi dans l'immensité que représente l'Amérique du Nord. » Monsieur Stride a dirigé la première

britannique de *The Drawer Boy* de Michael Healey et il étudie présentement de nouvelles pièces canadiennes pour la prochaine saison.

Monsieur Stride souhaite poursuivre sa collaboration avec le Canada au Maltings et il travaille actuellement avec Artscape, à Toronto, en vue d'échanger des idées et des spécialités entre artistes visuels. Monsieur Stride aimerait étendre cette collaboration aux arts de la scène, bien qu'il trouve difficile de conclure une entente sur une autre pièce. « Les possibilités de la mondialisation me stimulent. C'est une bonne chose et non le contraire. Le défi réside à choisir qui dirige le projet. Je suis intéressé par un type de mondialisation souterrain, un genre d'import-export de base. Farnham Maltings reste ouvert à toute suggestion en ce qui touche la création internationale, mais l'évolution des relations compte plus que le rendement. »

Un document utile sur les coproductions se trouve sur le site Web d'IETM. Il a été écrit par Guy Cools qui a déjà dirigé un grand théâtre à Gand, en Belgique. (www.ietm.org – cliquer sur « publications »)

5.6 Commercialisation et relations publiques

Très peu de compagnies subventionnées utilisent les services d'agences de marketing ou de relations publiques et ce, surtout en raison du prix élevé de tels services. À vrai dire, les compagnies et les théâtres peuvent demander un financement particulier pour accroître leur public, alors la majorité de ce travail est fait à l'interne. Si vous collaborez avec un théâtre, vous pouvez généralement vous attendre à ce qu'il ait ses propres dispositions quant au marketing et à la publicité et votre tâche principale consistera à fournir les documents commerciaux appropriés en temps opportun.

Il est important de préciser vos responsabilités de commercialisation dès l'étape des négociations et au plus tard au moment de signer les contrats. Vous êtes généralement en charge du coût de l'impression, des programmes et des photographies, et vous devriez en tenir compte dans vos frais globaux de représentation. Soyez clair quant à la responsabilité de toute nouvelle surimpression pour des détails locaux. Vous devrez peut-être payer pour une autre impression d'affiches et de dépliants existants mais assurez-vous qu'il y ait une option de surimpression si vous faites une tournée de plusieurs théâtres. Vous pouvez aussi envisager une nouvelle conception si votre impression initiale présente les détails d'une tournée canadienne.

Chaque théâtre aura ses propres exigences, à la fois en ce qui touche le matériel et l'échelle de temps. N'oubliez pas que les programmes saisonniers des théâtres sont généralement imprimés au moins six mois à l'avance, alors vous

devrez avoir des photographies et une description du spectacle bien avant la représentation. Les théâtres ont leur propre liste d'abonnés, comme les entreprises en nom collectif, alors les dépliants ou les cartes postales restent le principal article imprimé. Les affiches sont des outils de commercialisation précieux mais encore un fois, communiquez avec l'organisation locale pour évaluer le besoin en la matière.

Si vous présentez dans le cadre d'un festival, les organisateurs vous donneront une bonne idée des exigences mais, en règle générale, les dépliants et les affiches sont vos principaux outils de commercialisation sur place. Prévoyez au moins 5 000 dépliants pour une semaine.

Il est rare qu'une compagnie ou un théâtre des arts de la scène du Royaume-Uni n'ait pas de site Web. Habituellement, les théâtres utilisent leur propre site principalement comme outil de commercialisation pour donner de l'information et accroître leur public, de même que pour vendre des billets. Certains ont des pages sur leurs points d'affaires et leurs politiques mais il est possible que votre recherche se limite à évaluer le type de spectacles présentés par le théâtre. Vous devriez néanmoins pouvoir déterminer si le théâtre vous convient. En règle générale, vous devriez trouver les noms et coordonnées du personnel clé sur les sites Web des théâtres.

Les compagnies des arts de la scène, particulièrement celles qui n'ont pas de lieu établi de représentation, tendent à inclure davantage de points d'affaires sur leurs sites Web. Pour elle, le site Web représente plus une façon de se vendre et de vendre leur travail aux acheteurs potentiels et collaborateurs artistiques que de vendre leur œuvre directement au public potentiel. En plus de souligner leurs projets ou tournées actuels, elles peuvent présenter de l'information utile au sujet de leurs politiques et de leur mission, de la création d'un public et d'autres détails entre entreprises.

Le marketing en ligne est répandu et il représente des économies substantielles quant aux coûts d'impression et de distribution. Encore une fois, vos partenaires locaux auront leur propre liste d'abonnés. Vous devriez être prudent si vous envisagez établir la votre, spécialement du fait des lois de l'Union européenne en matière de protection des données qui légifèrent contre le marketing non sollicité pour les organisations commerciales, c'est-à-dire que les destinataires doivent avoir consenti à faire partie d'une liste commerciale d'abonnées.

Sur le plan artistique, Internet en est encore à ses balbutiements et de plus en plus d'entreprises innovatrices continuent de trouver des façons de canaliser Internet pour présenter leur travail à plus de gens. La Royal Opera House de Londres a déjà présenté des Webémissions en direct sur le site Web de la BBC.

La vente de billets et la commercialisation en ligne sont répandues. Le site Web du Festival Fringe d'Édimbourg a connu une hausse de 98 % de la vente des billets en ligne pour 2004, de même qu'une hausse de 72 % de visiteurs uniques pour atteindre plus de 135 000.

6. POSSIBILITÉS DE FINANCEMENT

6.1 Relations canadiennes

Conseil des Arts du Canada

Le Conseil des Arts du Canada est un organisme national autonome qui accorde des subventions et fournit des services aux artistes et organismes artistiques professionnels canadiens en danse, arts médiatiques, musique, théâtre, lettres et édition, art interdisciplinaire, performance et arts visuels. Il reçoit ses fonds du Parlement à qui il rend compte de ses activités par l'intermédiaire du ministre du Patrimoine canadien.

Pour de l'information sur le Conseil des Arts du Canada, ses programmes et activités, communiquez avec :

Francesca Ranalli-Atherton, Lise Rochon ou Danielle Sarault
Agentes d'information, Conseil des Arts du Canada 350, rue Albert C.P. 1047
Ottawa (Ontario) K1P 5V8.

Tél. : 1 800 263-5588 (sans frais) ou (613) 566-4414, poste 5060

Télééc. : (613) 566-4390.

Courriel : info@canadacouncil.ca

Site Web : <http://www.canadacouncil.ca/>

Direction de la promotion des arts et des industries culturelles (Affaires étrangères)

Le programme de la Direction de la promotion des arts et des industries culturelles (ACA) vise à promouvoir les intérêts canadiens à l'étranger en accordant des subventions de voyage aux tournées internationales entreprises par des compagnies, des ensembles et des artistes canadiens dans le secteur

de la musique, du théâtre, de la danse ou de la création et de l'interprétation multidisciplinaire.

Direction de la promotion des arts et des industries culturelles (ACA)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Tél. : (613) 995-0668
Télééc. : (613) 992-5965

Courriel : claire.marson@international.gc.ca
Site Web : <http://www.international.gc.ca/arts/>

Programme des arts de la scène, Affaires culturelles, Haut-commissariat du Canada, Londres

L'objectif du Programme des arts de la scène est de promouvoir et de mettre en œuvre les œuvres d'artistes canadiens dans le secteur de la musique, du théâtre, de la danse ou de la création et de l'interprétation multidisciplinaire au Royaume-Uni. Pour plus d'information au sujet des subventions pour promouvoir, des spectacles, des publications, des événements de réseautage, des séminaires et des conférences, communiquez avec :

Katherine Bond
Agente des arts d'interprétation, Affaires culturelles
Haut-commissariat du Canada
Maison du Canada
Trafalgar Square
Londres
SW1Y 5BJ
Tél. : + 44 (0)207 258 6617
Télééc. : + 44 (0) 207 258 6434

Courriel : katherine.bond@international.gc.ca
Site Web : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/london/>

Routes commerciales

Le Programme de contributions Routes commerciales soutient les initiatives d'organismes du secteur des arts et de la culture axées sur l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies d'exportation efficaces à long terme. Il aide les exportateurs culturels canadiens à prendre des mesures concrètes pour se préparer à l'exportation sur les marchés mondiaux, trouver des débouchés internationaux et entrer en contact avec des acheteurs ou des partenaires potentiels.

15, rue Eddy, 6e étage

Gatineau (Québec)

K1A 0M5

Tél. : 1 866 999 7233 (sans frais)

Télec. : (819) 953-5367

Courriel : traderoutescommerciales@pch.gc.ca

Site Web : www.patrimoinecanadien.gc.ca/routes

Michel Côté

Premier secrétaire – Industries culturelles

Haut-commissariat du Canada, Londres

Maison Macdonald, 1 Grosvenor Square

Londres

W1K 4AB

Tél. : +44 (0)207 258 6674

Télec. : +44 (0)207 258 6384

Courriel : michel.cote@international.gc.ca

Site Web : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/Londres/>

6.2 Conseils des Arts du Royaume-Uni

Chacun des quatre conseils des Arts du Royaume-Uni présente différents projets à l'appui des œuvres internationales. Il est important de comprendre que certains de ces projets portent sur les résidents d'une région en particulier. Par exemple, les projets du Arts Council of Northern Ireland sont conçus pour aider les compagnies et artistes de l'Irlande du Nord à mettre au point des œuvres internationales. Cependant, si vous cherchez à établir des relations ou des partenariats avec une organisation ou un artiste de cette région, il est toujours utile de connaître les différentes options qui s'offrent à chacun des partenaires, surtout s'il y a du financement pour aider le partenaire britannique à entreprendre un voyage de recherche au Canada, par exemple.

Arts Council of England

Le Arts Council of England met présentement au point son nouveau centre d'intérêt international. Toutefois, on encourage la collaboration internationale par le biais des subventions nationales pour les arts. À vrai dire, cela signifie qu'une organisation anglaise peut faire une demande en autant que 85 % des activités aient lieu en Angleterre (à moins qu'on puisse démontrer un avantage évident pour l'Angleterre).

www.artscouncil.org.uk

Arts Council of Scotland

Le Arts Council of Scotland travaille sur les plans international, national et local. Il octroie des subventions destinées au perfectionnement professionnel pour aider les artistes et d'autres professionnels des arts. Parmi celles-ci se trouvent (entre autres) du financement pour les cours de formation, les frais de conférence, le déplacement pour voir les spectacles, entreprendre des recherches, l'hébergement et l'exploration des possibilités pour de futurs projets.

www.scottisharts.org.uk

Arts Council of Wales

Wales Arts International est un partenariat entre le Arts Council of Wales et le British Council Wales et il favorise l'échange et la collaboration à l'échelle internationale. Il offre deux types de financement :

- Le International Project Research Fund octroie des subventions de voyage pour permettre aux professionnels des arts d'établir des contacts avec des partenaires étrangers potentiels. Il s'agit d'un processus bidirectionnel qui encourage à la fois le travail international au pays de Galles et le travail à l'extérieur du Royaume-Uni.
- Le International Projects Fund offre de l'aide aux productions, performances, expositions et projets de collaboration dans des pays autres que le Royaume-Uni. Le financement du partenaire est essentiel pour ces subventions.

Études de cas : Québec/Cymru

Québec/Cymru est un programme d'échange entre le Québec et le pays de Galles dirigé par Wales Arts International et le Bureau du Québec à Londres.

En 2004 le programme Québec/Cymru comprenait la deuxième phase du RHWNT, un projet d'échange entre Trace : Installation Artspace et Le Lieu à Québec, avec des spectacles à Québec du 9 au 12 septembre 2004.

La mise au point de A Chair in Love se poursuit. Il s'agit d'une nouvelle comédie musicale contemporaine composée par John Metcalf, qui sera présentée en 2005.

Pour des détails sur les projets internationaux gallois :

www.wai.org.uk

Arts Council of Northern Ireland

Le Arts Council of Northern Ireland offre un certain nombre de petites subventions pour aider les professionnels à accroître leur potentiel à l'étranger. Celles-ci comprennent :

- Arts & Artists Abroad, qui contribue aux coûts des tournées à l'étranger.
- Travel Awards, qui permet aux artistes de perfectionner leurs talents et leur expertise sur le plan international.
- Self-arranged Residency Scheme, qui offre aux artistes la possibilité de prendre des dispositions pour leur propre hébergement n'importe où dans le monde pour toute période de temps.

Pour des détails sur les projets internationaux en Irlande du Nord :

www.artscouncil-ni.org/award/award.htm

Visiting Arts

Bien que Visiting Arts ne soit pas un organisme de financement, il peut appuyer les organisateurs et les théâtres au Royaume-Uni dans l'élaboration de projets qui font la promotion d'œuvres internationales.

- Visiting Arts Project Development Awards. Bien que cela concerne les organisations du Royaume-Uni, il est utile que vous connaissiez ses possibilités lorsque vous négociez avec des partenaires du Royaume-Uni.

Consultez également la page Web de Visiting Arts consacrée au financement.

Elle indique une variété d'autres ressources de financement :

www.visitingarts.org.uk/funding/other_funds.html

ANNEXE : INFORMATION CLÉ

Tous les liens et adresses Web étaient en ligne en juillet 2005

Principaux théâtres, événements et compagnies

Londres

The Barbican

www.barbican.org.uk

The Bush Theatre

www.bushtheatre.co.uk

Gate Theatre

www.gatetheatre.co.uk

London International Festival of Theatre

www.liffest.org

London International Mime Festival

www.mimefest.co.uk

Lyric Theatre Hammersmith

www.lyric.co.uk

Finborough Arms

<http://finboroughtheatre.itgo.com>

Hampstead Theatre

www.hampsteadtheatre.com

Out of Joint

www.outofjoint.co.uk

Paines Plough

www.painesplough.com

Riverside Studios

www.riversidestudios.co.uk

Royal Court Theatre, Londres

www.royalcourttheatre.com

Soho Theatre

www.sohotheatre.com

Tamasha

www.tamasha.org.uk

The Place

www.theplace.org.uk

Nord de l'Angleterre

Brouhaha Festival

www.brouhaha.uk.com

Liverpool Everyman and Playhouse

www.everymanplayhouse.com

Royal Court Theatre, Liverpool

www.royalcourttheatre.net

Royal Exchange Theatre

www.royalexchange.co.uk

Sheffield Theatres

www.sheffieldtheatres.co.uk

Northern Stage

www.northernstage.co.uk

Unity Theatre

www.unitytheatreliverpool.co.uk

Écosse

Boilerhouse

www.boilerhouse.org.uk

Festival international d'Édimbourg

www.eif.co.uk

Édimbourg Festival Fringe

www.edfringe.com

Grid Iron

www.gridiron.org.uk

Mac Robert Arts Centre

www.macrobert.org

Scottish Mask and Puppet Centre

www.scottishmaskandpuppetcentre.co.uk

Theatre Hebrides

http://hi-arts.co.uk/Theatre_Hebrides.htm

Traverse Theatre

www.traverse.co.uk

Sud de l'Angleterre

Brighton Festival
www.brighton-festival.org.uk

Brighton Festival Fringe
www.brightonfestivalfringe.org.uk

Border Crossings
www.bordercrossings.org.uk

Farnham Maltings
www.farnhammaltings.com

Komedia Brighton
www.komedia.co.uk

Sue Lee and Kosta Andrea Theatre Co.
suko@dircon.co.uk

Theatre Mélange
www.theatremelange.com

Visions Festival
www.visions-festival.org.uk

Enfants et jeunes

Action Transport
www.actiontransporttheatre.co.uk

Contact
www.contact-theatre.org

CTC Theatre (aussi Take Off!)
www.ctctheatre.org.uk

Half Moon young People's Theatre
www.halfmoon.org.uk

Little Angel Theatre
www.littleangeltheatre.com

M6 Theatre Company
www.m6theatre.co.uk

Norwich Puppet Theatre
www.puppettheatre.co.uk

Oily Cart Company
www.oilycart.org.uk

Pays de Galles

Earthfall
www.earthfall.org.uk

Sherman Theatre
www.shermantheatre.co.uk

Theatre Gwynedd
www.theatrgwynedd.com

Irlande du Nord

Belfast Festival at Queen's
www.belfastfestival.com

Cathedral Quarter Festival
www.cqaf.com

Pilot Theatre Company
www.pilot-theatre.com

Polka Theatre
www.polkatheatre.com

Pop Up Theatre
www.pop-up.net

Red Ladder
www.redladder.co.uk

Théâtre sans Frontière
www.theatresansfrontieres.co.uk

Travelling Light
www.travlight.co.uk

Quicksilver Theatre Company
www.quicksilvertheatre.co.uk

Replay
www.replayproductions.org

Unicorn Theatre
www.unicorntheatre.org

Organisateurs, producteurs, agents

Artsadmin

www.artsadmin.co.uk

UK Arts International

www.ukarts.com

Glynis Henderson

www.ghmp.co.uk

Theatre Tours International

www.theatretoursinternational.com

Publications

Artistes and Agents

www.britishtheatredirectory.co.uk

The British Theatre Directory

www.britishtheatredirectory.co.uk

Performing Arts Yearbook Europe

www.api.co.uk

International Arts Manager Magazine

www.api.co.uk

On Tour (British Council)

www.britishcouncil.org/publications

The Stage

www.thestage.co.uk

Visiting Arts Magazine

www.visitingarts.org.uk/publications/magazine.html

Sites Web

British Arts Festivals Association

www.artsfestivals.co.uk

Scottish Theatre Online

www.scottishtheatre.org

Theatre 2005 Conference

www.theatre2005.com

Theatre in Wales

www.theatre-wales.co.uk

UK Theatre Web

www.uktw.co.uk

Wales Arts International

www.wai.org.uk

Base de données sur les théâtres écossais

<http://scotlandinter.net/theatre.htm>

Associations professionnelles

Nationale

Independent Theatre Council	www.itc-arts.org
Theatrical Management Association	www.tmauk.org
Society of London Theatre	www.officiallondontheatre.co.uk/about
Dance UK	www.danceuk.org
ASSITEJ UK	www.apr.org.uk
National Association of Youth Theatres	www.nayt.org.uk
Puppeteers UK	www.puppeteersuk.com
Independent Street Arts Network	www.streetartsnetwork.org.uk
Equity	www.equity.org.uk
The Writers Guild	www.writersguild.org.uk
The Directors Guild of Great Britain	www.dggb.co.uk

Pays de Galles

Wales Association for the Performing Arts	www.waparts.f9.co.uk
---	--

Irlande du Nord

The Theatre Producers Group	www.theatreproducersgroup.com
-----------------------------	--

Écosse

Federation of Scottish Theatre	www.scottishtheatre.org
--------------------------------	--