

A la boutique des souvenirs

Xavier implante sa boutique de merchandising à l'entrée de chaque concert de Patrick Fiori

7/8 **CHAQUE LUNDI**
Ma tournée
avec Patrick Fiori

LUNDI PROCHAIN: DIEGO,
RÉGISSEUR DE LA TOURNÉE

Xavier est né dans la musique. Une famille normande de musiciens, et une batterie d'instruments dans la maison. Il joue du piano, de la guitare et des percussions. A l'âge des premiers groupes de rock, il s'est aussi formé aux métiers du son. Pen-

« Patrick nous permet d'être inventifs »

dant plusieurs années, il a ainsi travaillé pour les régies des émissions « Taratata » ou « Sacrée Soirée », ou en tournée avec différents artistes, dont « Pow Wow ». « Depuis que j'ai eu le bac, je suis en tournée » plaisante ce quadragénaire à l'œil bleu.

« Quand j'étais en tournée avec Pow-Wow, j'ai vraiment sympathisé avec les gens qui s'occupaient de leur merchandising, et ils m'ont appris les ficelles du métier. Au final, ils m'ont embauché, et j'ai encore fait plusieurs tournées avec eux ; notamment celles de Jean-Jacques Goldman, Florent Pagny ou Christophe Maé ». L'an passé, Xavier a décidé de voler de ses propres

ails, de monter sa société et d'appliquer enfin les idées qui lui trottaient dans la tête. « La société s'appelle « On air concept » et l'un de ses premiers clients est Patrick Fiori, avec également Line Renaud, les Prêtres ou le spectacle « Mama Mia ». « C'est une connaissance commune qui m'a présenté à Patrick Fiori, et on a bien accroché. On lui a fait une proposition de ligne graphique et on a conçu et fabriqué les produits » explique le nouveau chef d'entreprise. « C'est un artiste qui est ouvert, il nous permet d'être inventifs. Par exemple, il ne voulait pas du traditionnel tee-shirt avec sa tête en gros plan. On lui a proposé quelque chose de plus original, et il l'a accepté », poursuit Xavier. L'équipe de Xavier a aussi conçu un programme de tournée sous la forme d'un magazine qui présente l'équipe de la tournée, différents reportages et des interviews « exclusives ». « Chaque soir, il y a dix numéros gagnants, qui donnent accès à la loge de Patrick après le concert », ajoute l'homme du merchandising.

Si Xavier apprécie la tournée et l'ambiance de camaraderie qui prévaut dans le « tour bus », il a plaisir à rencontrer chaque soir le public de Patrick Fiori. « C'est une clientèle très aimable, ils ont le temps, ils sont heureux, ils discutent agréablement, il n'y a jamais de



Le stand merchandising, l'arrêt obligé du fan.../Photo Pierre Augros

pression » souligne le commerçant. Et d'ajouter « A la sortie du spectacle, on voit sur le visage des gens le plaisir qu'il ont pris au concert, ils sont béats, c'est bon pour nous » plaisante Xavier, qui a aussi pris le temps

d'assister à quelques shows de la tournée. « C'est très rock, très uptempo, très énergique. On sent vraiment que Patrick s'éclate sur scène. Il a une énergie incroyable, qui semble sans limite, les gens ado-

rent. D'ailleurs il fait l'unanimité » poursuit ce fan de rock. A la sortie du concert, ils sont beaucoup à s'arrêter au stand de merchandising. Le panier moyen ? Autour de 10 ou 15 euros. Un pro-

gramme, ou un tee-shirt. « On a aussi réalisé des briquets à l'effigie de Patrick. Au départ on ne voulait pas, mais les gens nous les ont tellement réclamés qu'on a fini par en proposer ».

Thierry Meissirel

L'ŒIL DE PATRICK FIORI

« Au départ, je ne voulais pas de merchandising »

« Sur une tournée, la boutique de merchandising, c'est une étape obligée. Au départ, je ne voulais pas du tout en faire. Je ne voulais pas que les gens dépensent trop d'argent. Mais Xavier m'a convaincu. Il m'a dit : « tu ne peux pas faire ça. Si tu pars en Espagne, tu vas ramener un souvenir à ta famille. Là, c'est pareil, les gens viennent au concert, ils veulent repartir avec un petit quelque chose, ça fait partie du truc. C'est exactement la même démarche ». J'ai accepté, mais j'ai bien précisé que je ne voulais

pas ma tête sur les tee-shirts ou sur les objets promo. Alors, on a réfléchi. Ils m'ont fait des propositions, on a regardé ça avec mon équipe, et on a accepté. Le programme avec le jeu a un succès fou. Hier, une jeune fille en avait acheté onze, pour être sûre de gagner ! Je l'ai presque engueulée ! Faut pas faire ça ! Mais bon, en même temps je la comprends. Moi j'ai essayé d'aller serrer la main de Springsteen après un concert. Je n'y suis pas arrivé, on m'a baladé partout, et au final, je l'ai raté ! »



Patrick Fiori ? « Une bonne clientèle »/Photo Pierre Augros

SUIVEZ LE GUIDE