

UN LIEU POUR CHAQUE TOURNAGE

ENTRETIEN AVEC SYLVIE ROUSSEL, FONDATRICE DE LA PLATEFORME PRETATOURNER.COM

Récemment lancée, la plateforme 100 % digitale pretatourner.com ambitionne de révolutionner le repérage via un service complet de mise en relation entre repéreurs et propriétaires. Sa fondatrice, Sylvie Roussel, nous en dit plus.

► **Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur la genèse de Prêt à Tourner ?**

Sylvie Roussel. Pretatourner.com est une plateforme internationale 100 % digitale de mise en relation entre propriétaires, producteurs et repéreurs. Elle a été créée en 2018 avec une phase de développement de deux ans. Ce temps était nécessaire afin d'arriver à un résultat plus concret à même de satisfaire à la fois les propriétaires privés et institutionnels et les producteurs/repéreurs. En 2020, comme beaucoup d'entreprises, nous avons été victimes du Covid et avons dû repousser le lancement de la plateforme à 2021.

► **Qu'est-ce qui a motivé la création de Prêt à Tourner ?**

S.R. Après une étude de marché approfondie, nous avons estimé qu'il était opportun de créer une plateforme internationale entièrement dévolue à la problématique du repérage, en particulier à une époque où les coûts de production se réduisent de plus en plus, parfois au détriment des repéreurs. En passant par notre plateforme, ces derniers bénéficient d'un gain de temps considérable puisqu'ils passent moins de temps à visiter différents lieux et ont directement accès aux informations dont ils ont besoin. Petit à petit, nous arrivons à notre but qui est de réduire les coûts de production en dépit de la crise cinématographique qui règne en France et à l'étranger.

► **Comment votre plateforme fonctionne-t-elle et comment l'avez-vous fait connaître auprès des repéreurs ?**

S.R. Travaillant essentiellement dans le monde de la production exécutive depuis quinze ans en France mais également en Europe, je connaissais déjà un bon nombre de repéreurs. Pour nous faire connaître du reste de la profession, nous avons nous-mêmes contacté les repéreurs qui ne faisaient pas encore

partie de notre réseau et avons mis en place différentes campagnes de communication, notamment sur les réseaux sociaux. Pour les propriétaires, c'était beaucoup plus facile, dans la mesure où ils sont venus tout seuls. Nous avons aussi mis en place différents partenariats avec notamment les monuments nationaux. Notre réseau compte désormais 3 500 producteurs et utilisateurs qui communiquent entre eux via notre plateforme. Prêt à Tourner n'est pas qu'une plateforme digitale. Nous accordons beaucoup d'importance à l'humain et à la notion de service. Depuis le début nous avons pu compter sur le soutien de nos nombreux partenaires. C'est important de le noter. J'espère qu'à notre niveau nous serons en mesure de révolutionner le repérage.

► **Ce sont plus les propriétaires qui viennent vers vous ou les productions ?**

S.R. Les deux, nous ne sommes pas sur la règle des 60/40, mais nous nous en rapprochons, je dirais 60 % pour les propriétaires et 40 % pour les productions françaises et internationales.

► **Combien de lieux votre plateforme-t-elle ?**

S.R. À l'heure actuelle, la plateforme propose plus de 3 000 lieux pour tous types de tournages. Même si nous avons eu beaucoup d'inscrits pendant la période du Covid, la tendance s'est accélérée au cours de l'année 2021 grâce au bouche-à-oreille.

► **Comment votre modèle économique fonctionne-t-il ?**

S.R. C'est simple, les propriétaires ne paient rien à l'inscription, puisque notre rôle consiste également à les conseiller d'un point de vue monétaire en fonction du lieu qu'ils proposent et de sa localisation. Nous percevons une commission de 20 % sur la part producteur, quelle que soit la durée du tournage.

► **Quels sont les critères qui déterminent les prix ?**

S.R. Des critères basés sur ma propre expérience en tant que productrice, mais aussi sur les retours d'expériences d'amis repéreurs et producteurs. On ne peut pas proposer un immeuble Haussmannien situé dans le 8^e arrondissement de Paris pour le même prix qu'un HLM. Chaque lieu, chaque localisation, correspond à des besoins différents et les prix doivent s'adapter à cela et à leur valorisation sur le marché. Nous essayons d'être le plus juste possible et de conseiller au mieux les propriétaires en ce sens.

