- STORY - SMALL AXE

INDÉPENDANCE DAYS

À la tête d'un catalogue d'une quarantaine de références réunissant 21 groupes différents (rock, ska, reggae, punk, chanson, world, electro…), Small Axe est aujourd'hui l'un des labels majeurs du circuit indépendant français et a montré que l'on pouvait proposer une véritable alternative à la musique de consommation de masse. Bilan de cinq années d'activité avec son directeur artistique et quelques groupes du label. par Frank Frejnik • photos DR

En 1998, l'émergence et l'engouement que suscite la scène post-rock alternatif (Marcel & son Orchestre, La Ruda Salska, Les Caméléons, K2R Riddim, Rude Boy System et consorts) décide le distributeur Tripsichord à créer en son sein la structure de production Small Axe dont la gestion est confiée à Stéphane Marchand qui, outre ses activité de musicien dans le groupe Big Mama, s'occupe aussi du label Big Mama Records avec lequel il vient de connaître un vibrant (et surprenant) succès avec les compilations "It's A Frenchy Reggae Party". C'est donc au mois de septembre 1999 que le label de Tripsichord devient officiel. *"Nous avons créé Small Axe dans le but de répondre aux besoins promotionnels et marketing des groupes en développement et d'assurer un meilleur suivi au niveau de la mise en place des albums en magasin, car nous nous sommes rapidement rendu compte qu'en étant simplement distributeur notre marge de manœuvre était trop restreinte"*, explique Stéphane. Si l'idée n'est pas nouvelle, la réussite de Small Axe est, en France, sans commune mesure. Consciencieux malgré le manque de moyens, honnête et loyal vis-à-vis de ses groupes, sérieux et efficace malgré des effectifs restreints (Stéphane est aidé de Claire à la promo et de Didier en production), Small Axe a prouvé qu'on pouvait faire beaucoup avec peu. *"Cela prouve qu'avec de la passion, de la ténacité et de la volonté, on peut faire avancer les choses en dehors des chemins établis"*, aime à rappeler le directeur artistique. *"Ce dont je*

Marousse

suis le plus fier, c'est d'avoir participé à la diffusion du travail d'artistes qui par le biais de leur musique et de leurs mots ont pu communiquer et véhiculer des émotions à un public."

1999 : premiers coups d'essai

La première référence de Small Axe est "Skanka Fé", le second album de Marousse dont le contrat avec EMI vient de prendre fin. On ne pouvait imaginer mieux pour le démarrage d'un label farouchement indépendant. *"Il n'y avait rien de prémédité"*, confie Stéphane. *"Mais ce disque nous a permis de nous rendre compte qu'avec dix fois moins de moyens au niveau du marketing, nous pouvions vendre plus de disques qu'une major…"* Même son de cloche du côté de Marousse. *"On connaissait Stéphane depuis un moment, on avait déjà bossé avec lui sur des compiles"*, avance la chanteuse Marina. *"En plus, étant musicien, il connait bien les aspects de la chose. Dès le début, Small Axe avait l'intention de développer ses artistes sur le long terme, en nous laissant la liberté de faire la musique qu'on veut et de dire ce qu'on veut."* L'indépendance revendiquée du label a plu au groupe parisien. *"L'indépendance, c'est surtout la possibilité de continuer à faire ce que tu aimes faire, donc obligatoirement, à t'organiser avec des gens qui partagent ta façon de voir les choses, pour ne pas être tributaire des aléas qui nous dépassent."* Avec ce premier CD, Small Axe saute dans le grand bain. Comme l'avoue bien volontiers Stéphane, *"au début, nous avons navigué à vue."*

Maximum Kouette

2000 : les vrais débuts

C'est véritablement cette année-là que Small Axe prend son envol. Sept albums sortiront en 2000 : "They Say" de Rude Boy System, "Awaneutchize" de Big Mama, "La Schneck" des Fils de Teuhpu, "Step In" d'Orange Street, "Lundi J'm'y mets" du Maximum Kouette et l'album éponyme des Grave de Grave. *"J'ai choisi les groupes d'abord parce que j'appréciais leur musique, ensuite en fonction de leur détermination et de leur organisation"*, explique Stéphane. Pour Maximum Kouette, les avantages de Small Axe sont nombreux, c'est *"un label dirigé par un musicien qui vit la même chose que nous, on se comprend !"*, c'est aussi *"le label d'un distributeur qui connaît bien le terrain et les musiques indépendantes."* Grave de Grave résume son choix par *"l'état d'esprit"* du label et parce *"qu'il sait travailler sur ce genre de musique."* Chez Small Axe, on trouve de tout, du reggae, du rock, de la chanson, du ska. Un "tout" qu'on a rapidement étiqueté "festif". *"Les étiquettes sont par définition toujours restrictives"*, tonne Stéphane. *"Nous vivons dans un monde régi par la loi de la consommation rapide et de l'uniformisation, c'est pourquoi on aime bien ranger les gens dans des catégories plutôt que d'apprécier leur travail en profondeur. Il y a dix ans on disait 'alternatif', maintenant on dit 'festif'. Qu'importe l'étiquette pourvu qu'on ait l'ivresse !"* On s'en rend compte avec la politique de Small Axe qui, dès cette première année, se bat pour que ses disques se retrouvent en bacs à un prix correct, comme pour la compilation "100 % Indépendant" vendue à l'époque 60 FF en magasin. Ce type de compilation deviendra d'ailleurs un atout essentiel dans la promotion du label. *"J'ai été influencé par les compiles 'Cheap Shots' de Burning Heart et 'Fat Music For Fat People' de Fat Wreck Chords"*, lance Stéphane. *"J'avais déjà l'expérience des compilations 'Frenchy Reggae Party' — qui sont également des compilations 'cheap price' — je savais donc que ce genre de prix était attractif. Nous avons de toute façon une même politique de prix bas sur tous les disques que nous sortons pour qu'ils restent accessibles au plus grand nombre."* Il expose sa théorie : *"Ces compilations sont pour nous une sorte de catalogue audio de l'année qui vient de passer. Leur tracklisting éclectique et leur prix permettent une grande diffusion auprès du public et des médias qui nous soutiennent."* Plus important encore, ces compilations attestent d'un esprit de famille, comme l'explique Marina de Marousse : *"Grâce aux compiles, il se crée une synergie entre les groupes qui profite à tous."*

2001 : Et vogue le navire…

Orange Street emboîte avec un nouveau disque ("Cayenne Dub Session"). Rageous Gratoons, Babylon Circus et Meï Teï Shô rejoignent le label parisien. Pour ce dernier, le choix de Small Axe s'est fait sur la motivation qu'il affichait. *"Cette motivation était la garantie d'un bon travail sur Meï Teï Shô. La structure est également sérieuse à plusieurs points de vue, ce qui n'est pas toujours le cas chez les indés."* 2001, c'est aussi l'arrivée du premier groupe étranger sur Small Axe : Dr Ring Ding & Senior All Stars avec leur album "Big Up". *"Tripsichord étant distributeur du label Grover sur lequel Dr*

Meï Teï Shô

Ring Ding sort ses albums, la connexion était évidente", explique Stéphane. *"De plus, à cette époque il tournait régulièrement en France en compagnie de groupes déjà présents sur le label, il était donc logique qu'il rejoigne Small Axe. Il en va de même pour Grim Skunk et Fermin Muguruza qui avaient, de par le passé, largement œuvré au sein d'un circuit indépendant dans leurs pays respectifs (Québec et Euskadi). La filiation allait donc de soi."* La démarche du label parisien seyait à merveille à celle des Canadiens de Grim-

Les Fils de Teuhpu

skunk : *"les majors se préoccupent trop du fric et sont trop souvent insensibles aux besoins des artistes",* d'après le chanteur Franz. Avec sa seconde compilation, "200 % Indépendant", le ton monte (la pochette montre une main de bébé, majeur tendu), une manière de revendiquer plus fortement encore l'indépendance du label face aux regroupements de majors qui ont lieu à cette période. *"Plus nous avançons, plus nous nous développons (nous et les groupes) et plus nous prenons conscience que les magasins, les médias, les programmateurs et les institutions sont 'maqués' avec les multinationales de l'industrie du disque",* lance Stéphane. *"Le simple fait d'exister pour une structure indépendante (label, groupes, association, fanzine, radio locale) est en soi un acte de résistance face au rouleau compresseur de la musique de consommation et du fric. Une fois que tu comprends qu'il s'agit d'un combat pour survivre, tu essayes de lutter avec les armes que tu as en ta possession et d'acquérir celles qu'il te manque."* Tous les groupes Small Axe se rattachent à cette idée. *"L'intérêt de travailler avec un label indépendant, c'est surtout sa taille, savoir que vous pourrez toujours trouver quelqu'un à qui parler de vos projets, qu'on ne jettera pas votre album si ça ne marche pas tout de suite, qu'on vous donne votre chance, mais il n'y a pas de miracle",* expliquent les Babylon Circus. Eddy des Caméléons ajoute même : *"L'indépendance pour nous c'est pas un concept auquel on tient, c'est une réalité !"* Meï Teï Shô se rattache aussi à cette cause. *"Le concept d'indépendance n'est pas clairement défini. Indépendance par rapport à qui, à quoi et pour quoi faire ? Même si ce n'est pas clair nous nous reconnaissons une certaine volonté d'indépendance, en tout cas artistique ; nous sommes seulement dépendants de nos idées et hélas, de notre banquier. C'est toujours le nerf de la guerre mais dans notre cas, cette dépendance financière n'a jamais eu, n'a et n'aura jamais d'influence sur la manière de Meï Teï Shô de faire sa musique."* Le positionnement de Small Axe fonctionne. Ses productions se vendent bien, *"entre 2000 et 25 000 cd vendus suivant les références."* Le label bénéficie du soutien d'un public enthousiaste et entièrement voué à sa cause. *"Être indépendant aujourd'hui c'est refuser l'uniformisation des pensées et des goûts imposés par les majors",* déclare le boss de Small Axe. *"C'est s'intéresser d'abord au travail des artistes avant de savoir si le disque sera rentable. Je pense que la musique populaire (au sens noble du terme) vient de la rue, de la base. Quand cela devient potentiellement rentable, les affairistes s'y intéressent dans le seul but d'en tirer profit et finissent par dénaturer le travail artistique de départ." "Plusieurs choses nous ont attiré chez Small Axe",* expliquent les Caméléons. *"Small Axe nous a fait confiance. On sent chez eux une envie continuelle de progresser, avec une ambition relativement sage, sans vouloir devenir énorme, ils ont sans cesse des idées novatrices… Avant de signer, on a fait attention à leur travail dans les magasins et auprès des autres groupes. Le résultat est là, nos trois premiers albums se sont vendus à 10 000 exemplaires chacun environ, 'Todos' en est à 20 000, ce qui est énorme dans un marché du disque en constante dégringolade."*

Skunk

2002 : développement d'une stratégie anti-majors

Avec le troisième volume de sa compilation-vitrine, Small Axe frappe un grand coup (coffret cartonné, 2 CD incluant clips et inédits) et le slogan "Certains ont l'argent, d'autres le talent" s'apparente à un nouveau crachat à la face des majors. *"Depuis quelques années, on a pu voir avec quel cynisme les majors pouvaient prendre n'importe quel crétin sans talent et en faire la star d'un jour à coups de pub et de marketing télé",* s'insurge Stéphane. *"Si l'argent servait à promouvoir la qualité (qu'elle vienne d'une major ou d'un label indépendant), il n'y aurait aucun problème, mais ces structures préfèrent faire des coups marketing débilisants qui rapportent un max plutôt que d'investir sur du développement de carrière à long terme. Je crois tout simplement que nous ne faisons pas le même métier !"* Qu'il s'agisse des nouveaux arrivants Les Caméléons, Zenzile, Fermin Muguruza, Rude Boy System, Kanjar'Oc, Skunk et Grimskunk, ou du retour des Fils de Teuhpu, Meï Teï Shô, Maximum Kouette, Big Mama avec de nouveaux albums, tous ne se reposent pas sur le label pour vivre. *"Dès le départ, il est essentiel qu'un groupe soit structuré et organisé",* continue Stéphane. *"Qu'il soit capable de gérer ses concerts, ses enregistrements, par lui-même. L'idée du producteur providentiel qui arrive à la fin du concert pour proposer un contrat mirifique et tout prendre en charge est un fantasme. Si*

Raoul Petite

est de tourner le plus possible car cela reste le meilleur moyen de promotion."

2003 : tournés vers l'avenir

Nous ne sommes qu'au milieu de l'année, et déjà le catalogue du label s'est enrichi de nouveaux albums de Zenzile, Grave De Grave ("Le Grave se Rebiffe") et Marousse ("Hara Kiri"), de l'arrivée de La Phaze (album "Punglistic Mixture" et maxi "Pungle Roads") et des légendaires Raoul Petite ("Dans Ton Culte"). *"Je suis très fier que Raoul Petite nous ait rejoint"*, s'enflamme Stéphane. *"C'est le plus vieux groupe de rock français toujours en activité (plus de vingt ans). Consciemment ou inconsciemment, ce sont les parrains de la scène vivante."* Les projets sont nombreux, divers et variés. *"La ligne du label ne se situe pas d'un point de vue stylistique mais idéologique, ce qui m'intéresse c'est le mélange et les rencontres, cela n'aurait donc aucune cohérence d'être sectaire. Je pense que nous pouvons constituer (avec tous les autres labels indépendants) une alternative à la musique de consommation."* Et pour proposer une alternative, il faut être présent partout, tout le temps. Small Axe a trouvé de petits subterfuges tels de remettre des albums en bacs sous la forme de coffrets (cela concerne Babylon Circus, Tagada Jones, Les Caméléons) ou l'opération "À ce prix-là pas la peine de les graver" (tout le catalogue vendu à 10 euros, sauf les nouveautés). *"Il est de plus en plus difficile d'assurer la présence des disques dans les bacs (même quand ils se vendent bien…) ; ces différentes opérations nous permettent d'imposer une plus grande visibilité des albums dans les magasins, en proposant des prix réduits."*

certains groupes croient encore à cela, qu'ils arrêtent tout de suite ! Passée la reconnaissance locale il devient difficile pour un groupe de tout gérer. C'est là que nous entrons en action, dans le but de développer le groupe nationalement et d'aider à sa professionnalisation." Malgré le succès croissant des certains groupes Small Axe, et même si le label a une meilleure connaissance du milieu, son mode de fonctionnement ne change pas. La crédibilité et la notoriété acquises ne font que faciliter un peu plus son travail. *"Nous nous impliquons d'avantage d'un point de vue artistique (réalisation des pochettes, qualité du son). La seule chose que nous demandons aux groupes*

Zenzile

"Depuis quelques années on a pu voir avec quel cynisme les majors pouvaient prendre n'importe quel crétin sans talent et en faire la star d'un jour à coups de pub et de marketing télé." Stéphane, Small Axe

Big Mama

À paraître chez Small Axe…

Outre les nouveaux albums de Tagada Jones, Positive Radical Sound et des Caméléons, la signature de Prajna et la sortie du quatrième volet des compilations "100 % Indépendant", Small Axe lance "Live And Direct", une collection d'albums enregistrés en public qui démarre au mois de juillet avec la sortie du live "Les Fils De Teuhpu/Les Amis D'Ta Femme" dont s'occupera Patrice, le petit nouveau de chez Small Axe. Des albums live chez Small Axe, cela semblait inévitable. N'oublions pas que ce qui rassemble les groupes du label, c'est leur appétit démesuré pour la scène. Stéphane : *"Les groupes de Small Axe sont avant tout des groupes de scène qui arpentent les routes à longueur d'année à la rencontre de leur public, ils évoluent tous dans un esprit 'Do It Yourself' quel que soit le style de musique qu'ils font."* Pour les groupes, le live se conjugue aussi avec *"une certaine vision de la vie de groupe, la galère et les fêtes qu'on fait quand on se croise"* (Babylon Circus), *"une volonté de pousser de l'avant, ne laissant rien nous bloquer le chemin"* (Grimskunk), *"une même façon de voir la musique"* (Marousse), partager *"la même énergie"* (Grave de Grave), etc… Le mot de la fin reviendra à Eddy des Caméléons : *"Les groupes Small Axe sont VRAIS, tout simplement."*

Contact: Small Axe / Tripsichord, 70 rue de Strasbourg, 94300 Vincennes