
DES BONNE RELATIONS ENTRE LES LOUEURS ET LES ASSISTANTS CAMÉRA

Les loueurs font partie des personnages principaux de nos vies d'assistants caméra.

Nous pouvons préparer un tournage sereinement à leurs côtés ou bien nous retrouver en conflit à cause d'un manque d'organisation ou d'une mauvaise communication. Pour aborder tranquillement les essais caméra, cette partie de notre travail si essentielle, nous devons donc établir une relation de confiance avec eux. Dans le discours de tous les loueurs que nous avons interrogés ressort toujours la volonté d'échanger dans l'intérêt de tous et de pouvoir nous aider à résoudre les problèmes auxquels nous sommes confrontés.

Cette longue interview, réalisée entre décembre 2017 et janvier 2020 auprès de 6 loueurs caméra, a pour but de nous faire passer de l'autre côté du miroir, afin de comprendre par exemple leurs problèmes d'investissement et de maintenance. Elle met aussi en lumière leurs différences de politique interne, leurs points de vue sur la responsabilité de chacun et la manière d'envisager l'accueil des assistants.

L'AOA tient à remercier chaleureusement toutes les personnes interviewées pour le temps qu'elles nous ont consacré :

- **Xavier Gateau**, responsable pôle location / Panavision,
- **Aurélien Taquet**, responsable technique caméra / TSF,
- **Samuel Renollet**, responsable cinéma numérique / RVZ,
- **Didier Grezes**, responsable caméra et **Françoise Plouvier**, responsable planning / Next Shot,
- **Marina Jégo**, directrice commerciale / Vantage,
- **Piotr Stadnicki**, département caméra data, **Vivien Turmel**, technicien caméra numérique ainsi que **Frédéric Joly**, gestionnaire de stock / Transpacam.



*Entretiens réalisés par Marie Deshayes, Victor Chwalczynski, Lilla Smoluch et Julie Guignier
Les auteurs tiennent à préciser que ce texte a été relu et approuvé par toutes les personnes y ayant participé.*

L'INTERVIEW CROISÉE

• Techniquement, quelles différences avez-vous observées depuis l'arrivée du numérique sur vos bancs ?

Xavier : Panavision reste celui qui propose des prototypes, et c'était toujours le cas à cette période. En 2007, on présentait le premier workflow numérique.

Aurélien : Les assistants qui ont connu le 35 et qui viennent du 35, quand tu les entends parler des gens qui pointent à l'écran... ! (Rires) C'est une autre façon de travailler. Aujourd'hui, on observe deux générations d'assistants qui se croisent, j'en connais de 50 ans à 25 ans. Et souvent, les anciens me disent : « Celui qui ne se laisse jamais surprendre c'est celui qui ne pointe pas à l'écran, car tu vois tes entrées de champ ».

Il y a aussi un bon nombre de chefs opérateurs qui se sentent dépassés techniquement. Avant, ils connaissaient les émulsions, optiques et filtres qu'ils aimaient et qui changeaient peu. Aujourd'hui avec les différents capteurs et les crop factor, les compressions, le HDR, les espaces colorimétriques, les courbes logarithmiques, il faut un bon geek à leurs côtés ! Souvent, ils comptent plus sur leurs premiers assistants pour éclaircir certains sujets qui leur paraissent flous !

On nous disait dans les années 2000 : « Avec le numérique, vous allez être plus tranquilles, il y aura moins de matos à l'inventaire ». Résultat, je me rappelle qu'à l'époque où je travaillais chez Panavision, on faisait des pubs en Sony 900R avec une quantité d'écrans à tube effarante ! En tant que magasinier à cette époque, je n'avais jamais été confronté aux demandes particulières des configs. Aujourd'hui, il y a énormément de petits accessoires à créer pour les clients, pour s'adapter au mieux aux demandes.

Samuel : Les caméras film exigent un vrai savoir-faire, et beaucoup de rigueur pour le loueur. C'est de l'horlogerie et il faut être particulièrement qualifié. En numérique, j'exagère un peu, mais il suffit d'avoir les connaissances et de savoir souder un câble pour être un loueur.

Marina : La différence tient surtout dans les configs vidéos. Sur certains projets comme les grandes publicités, cela requiert une préparation précise. Avec le PSU4, nous avons élaboré un outil d'enregistrement et d'émission vidéo pratique et utile dans son utilisation. Ce matériel est demandé quasiment systématiquement.

• Commercialement, qu'est-ce que ça change ?

Xavier : Le numérique donne l'illusion d'une infinité de possibles pour moins chère (en terme de technique et de tournage), idée dont les productions se sont emparées. Ce qui a souvent pour effet de les voir tourner aux dessus de leurs moyens. Et au final, il devient donc plus précaire pour les loueurs, même pour nous, Panavision, de s'investir dans des petits projets.

Aurélien : Entre les loueurs, il y a toujours eu des discussions pour éviter une concurrence déloyale. Cela a été reproché à TSF pendant un temps quand ils ont cherché à faire du long métrage et changer leur type d'activité qui était plutôt axée téléfilm. Après, cela a été reproché à Panavision, puis cela a été reproché à Transpacam... Mais là où l'on trouve rarement des terrains d'entente, c'est avec les productions qui imposent des budgets et des salaires minima. C'est difficile pour tout le monde et cela oblige à toujours faire plus d'efforts pour travailler normalement.

• Comment cela impacte vos achats de matériel ?

Xavier : Les logiciels et accessoires évoluent tous les six mois et la question du rééquipement permanent est un véritable enjeu. Il faut savoir quel sera l'investissement le plus intéressant dans le temps, en fonction aussi des demandes des chefs opérateurs. Il s'agit parfois de coups de poker pour nous.

Aurélien : Pour un loueur de long métrage notamment, l'achat c'est un enfer. Les chefs opérateurs ne veulent tester que du matos dernier cri, et il ne s'amortit plus sur 20 ans. Il faut revendre, ou sous-traiter et trouver rapidement des solutions de revente avec des broadcasteurs.

Samuel : Pour une caméra, on peut compter 3 ans d'investissement, et les optiques ont doublé de prix parce que tout le monde pense que c'est le bon plan et en achète. Bref, avec une vision globale, le marché évolue très vite et il devient compliqué d'avoir des investissements rentables. L'avantage que nous avons à RVZ, c'est d'avoir un individu seul (Évelyne Madaoui) à la tête de l'entreprise, et nous n'avons pas de budget fixé par an. Donc nous sommes plus indépendants que d'autres et avons une plus grosse liberté pour les achats, qui sont parfois réalisés par curiosité et amour du cinéma plutôt que pour le profit. Dans la même veine, nous acceptons les petits projets, et je pense que ce genre d'initiative peut aider les loueurs à devenir plus familiaux. Il faut changer de mentalité avec son temps.

• Comment faites-vous vos choix d'achat de matériel ?

Xavier : Panavision est une filiale qui regroupe différents pays, il nous est donc obligatoire de se plier aux normes et exigences de l'entreprise. Cela a des avantages comme l'arrivée de matériel récent : chez nous, on teste du matériel bêta (en provenance des États-Unis la plupart du temps) parce que beaucoup de chefs opérateurs demandent ce dont on parle sur le site avant qu'il ne soit mis en circulation. En France, on est donc à l'avant garde. Comprendre : nous préférierions avoir le temps de prendre en main ce nouveau matériel avant de vous le livrer parce que nous n'en savons quelque fois pas plus que vous sur leur utilisation !

Mais appartenir à une filiale internationale a aussi quelques inconvénients, comme la réglementation sur la puissance des batteries.

La réglementation IATA IADA Lithium ion interdit de transporter des batteries de plus de 100W à l'international. Il est important de prendre en compte la rotation de batteries, les problématiques de consommation et de chargement lorsqu'on a affaire à un tournage « sans point de charge en journée » et qu'on prend ses batteries chez Panavision.

Aurélien : En règle générale, nous faisons suivant la demande et nos projets bookés dans l'année. Aujourd'hui Arri et Sony restent des valeurs sûres d'investissement pour un loueur. C'est une image que les gens connaissent, il y a une facilité d'utilisation et une fiabilité plus que prouvée. Ce sont les caméras qui partent le moins souvent en réparation, et de loin.

Avec les RED Weapon, nous sommes un peu plus prudents, car elles sortent moins dans l'année.

Piotr : On peut tester et acheter du nouveau matériel en fonction de ce que notre fournisseur nous propose et de leur catalogue. Nous avons des listes avec des plans de financement. Mais parfois ce sont aussi des demandes «à la mode» émanant de chefs opérateur, comme les nouveaux filtres par exemple.

Samuel : Je voudrais stopper la légende urbaine qui dirait que RVZ n'achète que du RED ! (Rires) La moitié de notre parc est Arri !

Marina : Les choix d'investissement se font essentiellement en fonction des demandes de nos clients, mais tout en étant en adéquation avec l'offre que nous souhaitons faire. Cependant nous avons accès au stock du groupe Vantage et par conséquent nous avons une grande variété de matériel à notre disposition.

• Qu'est-ce qui est le plus rentable ?

Aurélien : Faire du long métrage aujourd'hui, c'est valorisant, mais pas très rentable. Le long demande aussi une quantité de matériel énorme et une adaptation du matériel plus accrue, dues aux équipes qui partent plus longtemps. Et il faut un certain investissement et du temps avant de trouver une config qui peut convenir à peu près à tout le monde.

Pour la pub, l'évènementiel, le clip, bref, les projets courts, les assistants viennent faire une journée d'essais et c'est beaucoup plus rentable pour nous, moins de temps d'essais et plus de roulement. Le matériel est livré de manière standard et les assistants y changeront peu de choses, car ils partent pour peu de temps. Et statistiquement, vu que la durée de tournage est courte, ils auront moins de problèmes, et donc moins de casse.

Samuel : Le mieux, c'est de pouvoir louer en pack : caméra, lumière, machinerie, camion...

• La liste caméra est le document de base pour que nous puissions tous travailler correctement. Mais cette liste est soumise au budget et à la disponibilité du matériel et l'on ne retrouve pas forcément ce qu'on avait sur notre liste initiale...

Xavier : Sur les projets avec un gros budget, toute cette démarche sera plus aisée que sur un projet télé sans trop de budget par exemple : c'est là qu'il faut faire attention. L'assistant doit sentir la marge de manœuvre qu'il a, et cela ne veut pas forcément dire le budget, mais la façon dont on peut gérer ce budget.

La triple discussion entre l'assistant, la production et le loueur est essentielle. En effet, les sujets comme le budget, les volontés techniques et artistiques, la disponibilité et l'utilisation doivent être mis sur la table entre les différents protagonistes pour réduire un maximum les problèmes à venir.

Aurélien : Il y a beaucoup de choses et de discussions qui interfèrent entre la liste initiale du chef opérateur et l'arrivée de la mise à disposition dans nos ateliers. De temps à autre, il y a donc quelques petites incompréhensions entre la liste de base et la nôtre, mais nous arrivons toujours à trouver un moyen d'avancer ensemble. Et puis parfois, on va me demander d'alléger les configs (en enlevant du matériel) parce que c'est un court métrage, je trouve ça dommage. Le budget, toujours le budget...

Mais l'éternel problème, c'est toujours le manque de communication, autant dans les équipes caméra, dans la prod ou chez les loueurs, dû je pense, au nombre de gens impliqués.

Piotr : La liste caméra doit être la plus précise possible. Le mieux est de l'avoir le plus tôt, pour que la prépa soit aussi la plus précise possible, notamment sur ce qui n'est pas réservable au planning, et aussi pour les choses que le loueur doit acheter.

Vivien : Après, ça peut arriver qu'une liste initiale ne soit pas forcément respectée pour des raisons de disponibilité. Il faut donc qu'elle soit flexible, que nous sachions ce que vous voulez faire avec le matériel pour pouvoir réorienter correctement votre demande si ce dernier n'est pas disponible.

Samuel : Lorsqu'on voit une liste de chef opérateur trop simple, on l'alarme – lui ou la production – pour qu'il la complète et ne se retrouve pas avec de mauvaises surprises, ainsi que l'assistant le jour des essais. L'idée est d'avoir une liste cohérente et définitive le plus en amont possible.

On essaie de communiquer un maximum lorsque le matériel n'est pas disponible et qu'il faut faire un échange dans la liste. Je me suis souvent retrouvé coincé entre le fait que les gens partent comme ils veulent en laissant certains éléments du package ou en prenant plus, et devoir sous-louer le moins possible selon le budget de prod. On essaie de jongler.

Didier : J'essaie de contacter l'assistant pour compléter une liste, car elles sont souvent trop succinctes. Les aberrations sont repérées et corrigées (ex. : le type de cartes ne correspond pas à l'enregistreur de la caméra). Cette liste doit être complétée le plus tôt possible, en tout cas avant que le directeur de production n'ait fermé son enveloppe, il sera alors beaucoup plus compliqué, voire impossible, de modifier ou rajouter. Suivant la taille des structures et le brassage de projets, il peut arriver que même le chef opérateur ne soit pas mis au courant des changements induits par le budget ou par la disponibilité !

Marina : Nous fonctionnons de manière très basique, par ordre d'arrivée des demandes. Nous mettons un point d'honneur au dialogue entre nous, la production et l'équipe technique afin de trouver des solutions qui conviennent à tous, surtout lorsque nous sommes sur des budgets restreints.

• C'est donc un problème de précision et de communication ? Mais c'est rare d'avoir un échange de mails commun incluant loueur, chef opérateur, assistants et production.

Aurélien : Un problème d'anticipation aussi ! Sachant que les listes arrivent de plus en plus tard, comme deux jours avant les essais ! Ça crée de vraies discordes entre les services : planning, magasin, optique, caméra...

• Qu'est-ce qui n'est pas réservable via le planning ? Faut-il s'y prendre à l'avance ?

Aurélien : Les bidouilles, certains accessoires, des dos modifiables pour l'alimentation, des cages Wooden Cam par exemple. En gros, les configs spéciales. Pour que les choses se fassent sereinement, l'idéal est que l'assistant, ou l'équipe, se déplace et fasse part de leurs problématiques en amont des essais. Si l'on sait qu'on ne pourra pas avoir ce que vous demandez, on va essayer de vous fabriquer quelque chose qui marche en remplacement.

Xavier : Si l'on a l'habitude d'une cage ou un système d'accroche particulier pour un genre de config, il est malin d'aller se renseigner auprès de nous avant de venir en essais.

Marina : Tout le stock Vantage est réservable, hormis les batteries ! (Rires) Notre stock a été pensé pour que nous puissions fournir chaque unité de tournage, même de dernière minute.

• Les fabrications de pièces spécifiques à des configurations sont elles possibles chez vous ? Sont-elles à la charge de la production ? Du loueur ?

Xavier : Notre atelier « panavise » (américain) ou « algatise » (français) les caméras et les accessoires. L'utilisation de cet atelier coûte cher donc les « bidouilles » sont conservées chez Panavision à l'issue du tournage, et sont comptées dans la facture générale.

Il y a beaucoup plus d'outils qu'il y a quelques années, et du coup nous pouvons fabriquer plus facilement dans l'idée de faire des prototypes. Il y a peu, nous avons pu créer une monture spéciale pour des optiques 70 afin de l'utiliser pour la Venice. Aujourd'hui, on fait attention à la sécurisation des prises, ou par exemple à la manière de faire tenir des batteries sur des accroches, car le matériel est de plus en plus fragile.

Aurélien : Oui, c'est possible et c'est toujours intéressant de faire des choses spécifiques. Ça crée un challenge supplémentaire.

Samuel : Nous fabriquons des pièces avec notre imprimante 3D comme des rigs, et aussi pour les chefs opérateurs qui viennent cranter leurs optiques. On aime le fait de pouvoir personnaliser les configs et les chefs opérateurs aussi. Certaines pièces peuvent partir avec les assistants, mais souvent elles ne sont pas relouées. On ne fait pas d'argent sur ce genre d'accessoires, et c'est très rare de faire payer la prod pour une bidouille.

Marina : Au cours de ces dernières années, nous avons fabriqué énormément de pièces à la demande de nos clients, en fonction des délais impartis et des budgets, et pas de manière systématique. La fabrication est à la charge du loueur. Nous ne les fabriquons pas en prototype, mais en produit de série, afin que tous nos clients puissent en profiter. Un accessoire « made in France » peut très bien être utilisé en Allemagne une semaine après.

• Une liste de points cruciaux pour la préparation des caméras avant notre arrivée ?

Xavier : Dans tous les cas, on va préférer faire avec le matériel adéquat sans « bidouiller », car ce n'est pas dans notre intérêt que vous me rappeliez en cours de tournage car vous avez des problèmes.

Aurélien : Nos caméras sont calées, mais on affine le calage avec l'assistant au moment des essais. Suivant l'œil de chacun, on ne trouve pas exactement les mêmes choses. C'est important d'avoir une bonne discussion et un bon suivi avec vous à ce sujet.

Piotr : 99% des caméras de notre parc sont à jour. Les cartes seront toujours formatées. Les supports internes à la caméra (USB, carte SD, etc.) seront préparés pour l'assistant avec une mise à jour. Le matériel passe toujours par un technicien avant d'être donné à l'assistant.

Samuel : Reseter, faire les black shading, contrôler la côte caméra avec un collimateur, créer un projet de base pour avoir des settings de base avant qu'elle retourne sur un banc.

On secure-formate ou on fait un formatage à la racine lorsque les cartes reviennent. Les caméras sont remises en config de base dans leur caisse (viseur, alimentation, hot swap...).

Les optiques sont regardées sur un banc et contrôlées avant de se retrouver sur votre banc.

Didier : Nous essayons de faire en sorte que 90 % du matériel soit disponible dès le premier jour des essais. Les optiques sont vérifiées sur le corps caméra. S'il y a plusieurs corps, ils sont alignés en colorimétrie. Le test est fait en amont, non pas avec une boîte à lumière à 3200 K mais avec un projecteur dont on varie la température de couleur : on procède à une balance des blancs sur un gris neutre pour connaître la variation en température et la correction en magenta/vert en fonction de la caméra.

Marina : Notre responsabilité est de contrôler le matériel avant les essais caméra. Notre préparation manque souvent d'éclaircissement sur les configurations qui seront nécessaires au tournage. Nous faisons de notre mieux pour y répondre en amont, mais le plus souvent, cela se précise en essais.

• Des locations sans essais, comment ça se passe ? Et si une prod envoie une liste et pas d'assistant, pour une deuxième caméra par exemple, quelle prépa cela implique pour vous ?

Aurélien : Pour moi, les essais restent nécessaires. Pourtant il n'y a qu'en France qu'on fait vraiment des essais caméra où les assistants viennent chez le loueur et où l'on y bidouille autant !

À l'étranger, les pièces spécifiques font partie de la bijoute de l'assistant, et ils possèdent en grande partie leur matériel, comme leurs propres commandes HF, Ciné Tape, etc.

Je préfère toujours quand un assistant vient chez nous avec une optique du plateau pour être sûr du calage d'une caméra additionnelle.

Samuel : On déconseille vivement les tournages qui partent sans essais. Après pour du reportage ou du docu par exemple, cela arrive plus souvent, comme partir avec la Sony FS7.

J'insiste toujours pour qu'il y ait un assistant aux essais, mais si la prod ne veut vraiment pas, on les fait nous-même. Et en ne leur garantissant pas que tout va bien se passer.

Marina : Cela ne nous pose pas de problème, et pas de préparation particulière, puisque tout le matériel Vantage est vérifié en amont et peut être utilisé sans essais.

• Quel est l'intérêt pour vous de nous avoir à proximité pendant la durée des essais ? Quels liens et échanges souhaitez-vous entretenir avec les assistants caméra ?

Françoise : Le lieu occupé par l'assistant caméra chez le loueur est le lieu où peut se faire le lien entre les techniciens et magasiniers et les demandes extérieures. Tous les retours et échanges qui s'y font aident le loueur à ajuster son parc de matériel, soit en connaissance directe, soit en demande vers un fabricant, soit en commande d'accessoires, etc.... C'est un lieu plaisant !

Aurélien : Pour moi, il est impératif d'avoir du lien avec vous en essais c'est très précieux en termes d'échange sur les problématiques d'utilisateurs. Vous êtes le meilleur des retours que je puisse avoir pour faire avancer les choses. D'ailleurs, je trouve ça génial de vous voir passer ! C'est une relation privilégiée. Je trouve que c'est ce qui nous sauve dans nos métiers, on n'a pas une vie d'entreprise monotone grâce à ça et à vous.

Marina : Nous considérons l'équipe caméra comme étant notre alliée et une préparation fluide en amont est notre objectif le plus important. Cela facilite le dialogue aussi avec la production par la suite afin d'assurer un bon déroulement de la prise de vue. C'est aussi plus pratique de vous avoir sous la main pour expliquer la bonne utilisation du matériel, et ne pas avoir de problèmes. Nous considérons que nous sommes un acteur principal dans votre métier, et nous souhaitons vous accompagner au mieux dans vos fonctions sur le terrain. Le dialogue est primordial. Nous mettons un point d'honneur à être à votre écoute, afin de vous satisfaire au mieux, et par la même occasion nous améliorer. Vos retours sur le terrain nous sont très précieux.

• Et notre part de responsabilité ? Quel est le travail que nous devons faire, selon vous ? Des conseils ?

Piotr : Pour Transpacam, le matériel appartient aux assistants caméra et non au loueur : le loueur n'est qu'un intermédiaire qui entretient le matériel.

C'est à l'assistant caméra de s'assurer du bon fonctionnement de toutes les fonctions de son matériel et de ne pas rater quelque chose. Il vaut mieux être honnête, tant pour l'état du matériel que pour les erreurs que l'on pourrait commettre. Faire un reset constructeur est à priori une mauvaise idée. Le bon de sortie qui est signé par l'assistant caméra est une sorte de contrat donc ne pas hésiter à le vérifier intégralement même si on le vérifie quelques jours après le début du tournage (le loueur peut toujours le modifier). Le faire pendant les tout premiers jours de tournage permet de relever d'éventuelles erreurs tant que c'est encore frais... Autant de temps gagné pour les rendus.

Concernant les allers et retours du matériel pendant le tournage, il faut toujours mettre un mot lors du renvoi d'une caisse indiquant la raison du renvoi (échange, rendu, casse ...). Ne pas hésiter à envoyer un mail en même temps que l'on envoie une caisse.

Didier : L'assistant caméra est tenu de bien vérifier son matériel au départ. Il lui appartient de regarder les versions de firmware des éléments mis à disposition, cela n'est pas nécessairement la dernière version, il importe de s'assurer que c'est un choix du loueur.

Afin d'éviter au retour des discussions vaines (et récurrentes !) du type « Je ne l'ai pas sorti de sa caisse donc je ne l'ai pas cassé/abimé », les loueurs et assistants peuvent remplir des fiches rayures, griffures, taches, concernant les surfaces des optiques, filtres et écrans.

Si l'on tourne en ProRes, il est plus important de vérifier les pixels. Les capteurs que l'on peut aligner comme sur la Sony F55 ou RED sont montés sur vis hélicoïdale, ce qui peut expliquer un défaut d'alignement de bulle. Et jamais de dust off sur les filtres OLPF ...

Il peut être utile de scanner les fréquences libres pour les liaisons HF, de prendre un booster d'antenne. C'est interdit, mais pour un plan qui nécessite une connexion sans fil impossible à avoir en condition normale car les réseaux sont saturés, cela peut sauver !

On peut tester mécaniquement les fiches antennes des récepteurs : si elles bougent c'est qu'elles sont probablement dessoudées et forcément ça marchera moins bien.

Aurélien : Continuer comme vous le faites déjà et nous connaissons avec le temps les habitudes des équipes.

Si tu as deux caméras, c'est intéressant de connaître leurs différences colorimétriques. Ensuite de voir à la boîte à lumière, si les diaphs des optiques réagissent bien de la même façon, et s'il n'y a pas d'autres aberrations. Même si c'est du temps en plus, y passer aussi les filtres ND.

Pour ce qui est du check sensibilité caméra, des pixels morts et du bon fonctionnement du capteur, le loueur est censé vous accompagner.

L'étalonnage des écrans est devenu une chose essentielle que nous faisons dans nos murs.

• Que dire sur le temps alloué aux essais en fonction du type de projet ? Et l'inventaire, pouvez-vous nous dire comment vous le gérez ?

Samuel : Par rapport au magasin, sur des moments de bourre comme la Fashion Week, cela nous arrive de prendre des renforts, on essaie aussi de faire des packages commandes-caméra pour que tout parte ensemble. On a essayé aussi une autre méthode : il n'y a plus un magasinier par banc, mais un seul et plusieurs runners.

Xavier : Une semaine d'essais chez un loueur, ça coûte ! Notamment parce que tant que le matériel n'est pas inventorié et parti, il n'est pas loué. Mobiliser un accessoire pour le tester même si on ne le prend pas, ça coûte le temps de le vérifier avant et après, par du personnel qualifié. Attention aussi si vous demandez à sortir du matos avant les essais : cela est hors contrat de l'assurance.

Frédéric : Je me demande pourquoi on ne prévoit pas plus de pré-essais pour que le chef opérateur se fasse une idée du rendu de l'image et fasse un choix de caméra, optiques ou autre en amont. De même, de plus en plus d'essais HMC s'effectuent pendant les essais caméra et cela bloque l'assistant caméra dans le déroulement de son travail. Pour moi, les essais caméra servent à tester des configurations caméra pour le tournage et non pas pour faire les tests caméra, où l'on « joue » avec. Je préconiserais de venir en amont pour « jauger » la caméra et les accessoires, et c'est possible chez nous.

L'inventaire s'effectue durant les essais caméra chez Transpacam. Malheureusement, ce système n'est pas infallible, cela tend à plus d'erreurs et cela demande plus de rigueur au magasinier. Même si Transpacam va bientôt passer aux codes-barres, nous avons toujours été contre un inventaire « post-essais » car cela réduit considérablement le temps des essais caméra pour les assistants et c'est une contrainte que le loueur leur impose.

Françoise : L'inventaire est une question importante pour tous les loueurs, il y a un équilibre à trouver entre le temps que ça prend et l'efficacité de mise à disposition du matériel pour les assistants en essais. Il repose en grande partie sur la confiance. Si certaines choses ne sont pas comptabilisées, c'est que les coûts en sont reportés sur la location. Chez Next Shot, on ne facturera pas un BNC, ni une antenne, ni une vis perdue. Nous faisons un inventaire de base du matériel au premier jour d'essais avec des ajustements vus ensuite directement avec le technicien ou le magasinier. Le matériel important diffère d'un loueur à l'autre, ici on va noter précisément les tiges, mais on peut rester approximatif sur les BNC. L'inventaire fait en fin de période d'essais est soumis à sans doute plus d'erreurs vu la somme d'éléments à noter. Il faut aussi penser à démonter les configurations, voire remettre en caisse et ne pas oublier que cela prend du temps.

Aurélien : À la fois les producteurs et les loueurs veulent réduire les temps d'essais. Et combien de fois dans la semaine, j'ai un assistant qui arrive et qui ne connaît ni sa série d'optique, ni dans quel format il tourne. Combien de temps perdu sur si peu alloué !

Mais pour moi, le temps d'essais est essentiel et nécessaire à la fois pour vous comme pour nous en tant que techniciens.

On essaie de mettre en place l'inventaire en cours d'essais, mais c'est très très compliqué, ça devrait voir le jour d'ici peu. Je ne sais pas comment réagissent les assistants par rapport à ça.

Marina : Notre activité concerne pour une grande part le marché de la publicité, nous devons donc être hyper réactifs et organisés ! D'où l'uniformisation de nos caisses accessoires. Une journée d'essais suffit la plupart du temps, mais les essais plus longs apparaissent chez nous depuis que notre part de marché de fiction et long métrage s'est accrue. Sur ces projets, la préparation en amont est plus importante.

• La location de matériel chez vous inclue obligatoirement une assurance ou peut-on ne pas la prendre ? Qu'est ce que votre assurance ne couvre pas ?

Xavier : Souvent une production va choisir de prendre notre assurance moyennant un pourcentage sur le prix du matériel. Si un autre contrat d'assurance privée est pris avec du matériel Panavision, les termes seront redéfinis entre les différents protagonistes. Les problèmes climatiques ne sont pas pris en charge.

Samuel : Nous avons pris un contrat chez Alliance. Il y a une franchise sur 20% de la marchandise maximum. Par exemple, cette franchise est plus élevée que le prix d'un filtre. Si un sinistre survient, le dépôt de plainte doit être fait dans les 48h. Ces quelques exemples sont couverts : une caisse volée dans la rue, un ordinateur volé sur le plateau, une caméra tombée dans l'eau, grand froid, intempéries... Mais un vol de camion sans surveillance, non. Pour un tournage qui se déroule loin, on préconise toujours un corps de secours.

Les incidents (accidents, casse...) arrivent souvent donc on prend sur nous pour ne pas que l'assurance nous

vire parce qu'on cumulerait trop de malus. On fait marcher l'assurance surtout pour les vols. Les assurances sont censées rembourser à neuf, mais il faut faire faire expertiser pour avoir la valeur. Pour les optiques, il faudrait le faire tous les 6 mois.

Aurélien : S'il y a un problème, la discussion a lieu entre les deux assurances, celle du loueur et du tournage. Nous avons un protocole de test caméra et optiques, donc on sait ce qu'on donne au client. Et nous nous assurons aussi des bonnes conditions de transport du matériel.

Marina : À partir du moment où le matériel quitte nos murs, il est sous la responsabilité du client et de ses utilisateurs. Ce qui implique qu'il doit être assuré. Par notre assurance ou une autre. Notre assurance de base ne couvre pas systématiquement tous les risques, notamment la prise de vue sous marine, aérienne et les cascades. L'assurance doit être prévenue en cas de tournage de la sorte. Enfin, les tournages en zones à risque ne sont pas couverts.

• Comment doit-on conditionner le matériel pour le transport et pendant le tournage pour qu'il soit assuré ? Pensez-vous que ce conditionnement est à votre charge ou à celle de l'assistant ?

Samuel : Notre matériel ne doit pas forcément partir en caisse pour être assuré.

Didier : Chez Next Shot, on ne se cache pas que le matériel ne voyagera pas forcément dans la caisse fournie au départ. C'est pourquoi j'ai investi dans des sacs cercueils pour caméra et je préfère voir le conditionnement des éléments du tournage pour le valider.

Xavier : Pour Panavision, le matériel doit être transporté en caisse. Dans le même souci de sécurité, c'est notre propre système de copies des rushes qui est en place (logiciel et disques durs). Avec la possibilité de racheter un disque à l'issue du tournage avec tous les rushes.

Aurélien : Le loueur fournit du matériel en caisse et il doit sortir ainsi de chez lui. Sur demande de changement de coffre, il est bon de voir avec un responsable chez le loueur pour qu'il puisse valider les conditions de transport.

Marina : Le matériel est conditionné dans des caisses prévues à cet effet. Rien n'empêche la production et les équipes techniques de conditionner ce matériel à leur façon, il en va de leur responsabilité en cas de problème.

• Qu'est-ce qui coûte le plus cher en remplacement et qui est le plus couramment facturé ? Peut-on faire des réparations nous-mêmes sur le tournage ? Avez-vous une liste noire d'assistants caméra (haha) ?

Samuel : Depuis que le parasoleil Abracam existe, on a beaucoup de filtres pétés ! Les écrans TVLogic et les transmetteurs Teradek, c'est quasi du consommable : il y a beaucoup de maintenance. Les câbles sont très chers, surtout les BNC. Sinon ce n'est pas notre rôle de rejeter des assistants que l'on n'aime pas : il faut rester impartial.

Piotr : Les antennes, les plexis de protection ou les câbles sont du semi-consommable. C'est normal de les endommager, mais ça sera facturé si c'est abîmé. Prévenez dès qu'il y a de la casse, même sur quelque chose que vous n'utilisez pas (un filtre d'une série par exemple) car cela nous permet de commander la pièce manquante en temps et en heure pour le tournage d'après.

Ce sont les magasiniers qui font la facture. Ils ne cherchent pas forcément de responsable de la casse, mais veulent comprendre comment le matériel a été cassé. L'assistant sera toujours prévenu avant la prod si l'on facture et pour quel montant. Pour les réparations, renvoyez-nous le matériel plutôt que d'essayer de le réparer vous-même. Nous sommes plus à même de réparer avec de bons outils, sur notre établi au calme, et avec nos habitudes de dextérité sur certaines interventions.

Xavier : La casse arrive souvent pour les câbles (qu'il faut arrêter de traiter comme du consommable, ils coûtent cher !), les antennes, le Sidekick de la RED, les filtres...

Nous n'avons pas de liste noire d'assistants. Mais certaines légendes ont la vie dure, comme par exemple des listes noires de numéros de série de certaines optiques, alors qu'elles ont été révisées !

Le but du loueur est de vous fournir toute l'aide technique et théorique pour que vous n'ayez plus besoin de faire appel à lui. Si d'aventure cela devait arriver en tournage, l'aide apportée par un technicien par téléphone est plus efficace avec un rapport de confiance, ce point est très important.

Souvent la prod demande un échange alors que les loueurs vont proposer une solution de test pour comprendre le problème, l'éviter à l'avenir et ne pas mobiliser du nouveau matériel et un transport si cela est possible. Mais encore une fois, tout cela est possible avec un rapport de confiance et d'entraide.

Françoise : C'est le technicien qui décidera si l'assistant peut faire la réparation lui-même, guidé à distance par téléphone ou autre (photos, tutoriel vidéo ...) ou s'il doit le renvoyer pour échange. Des interventions basiques peuvent être anticipées en essais si l'on sait que l'on part loin ou si l'on sait que tel matériel est à réviser régulièrement (ex : une bague de diaph qui bouge).

L'inventaire de départ sera une base pour les rendus, il est important de continuer à noter tout au long du tournage les échanges et retours de matériel. Il faut également signaler toute casse ou tout endommagement dès lors qu'ils surviennent afin que le loueur ait le loisir de remplacer le matériel au plus tôt. Certains éléments doivent être commandés longtemps à l'avance, certains services après-vente sont excessivement chargés.

Aurélien : Un câble, ça peut coûter plus de 100 euros ! Et quand tu vois que l'assistant peut te le coincer dans la caisse ... Le câble viseur de l'Alexa mini par exemple, l'autre jour un assistant l'a mal branché 3 fois dans la mauvaise prise, donc 3 câbles cassés à 150 euros pendant ses essais et au final, le viseur a lâché. Il y a eu 250 euros de réparation en plus. Même si on a de la casse avec plus d'assistants que d'autres, on les connaît ! (rires) Et puis j'ai travaillé chez Panavision, fait quelques renforts chez Cinécam, puis je suis arrivé à TSF. Force est de constater que l'on trouve toujours des gens qui critiquent les loueurs suivants chez qui ils sont.

Dans tout, il faut rester humain. Parfois le rôle du loueur est de protéger les équipes. Par exemple, la prise d'alimentation du Teradek qui est juste collée avec de la colle bâton, elle est vissée, certes, mais ça ne tient pas : on va vous défendre auprès de la prod. Inversement, on va vous demander d'aller dans notre sens : par exemple, il y a une vitre sur les moniteurs, on est les premiers à vous dire de l'enlever, mais il faut au moins la scratcher quand on fait du déplacement. Et ça commence à rentrer dans les mœurs. Quand je vois un réal qui jette le kit réal par terre ... Il y a un problème d'éducation chez ces gens-là qui ne comprennent pas l'importance et le respect de leur outil de visualisation, dommage.

L'autre fois, je discutais avec un assistant et son chef opérateur qui ont acheté du matériel, et ils m'ont dit que maintenant qu'ils étaient loueurs, ils nous comprenaient.

Lorsque l'équipe part loin avec du matériel qui a des pannes récurrentes, je donne un petit tutoriel à l'assistant sur ce qu'il peut lui arriver et ce qu'il peut faire. Comme démonter un Teradek, refaire des soudures ou savoir démonter la ventilation d'une caméra, ça me semble plus confortable pour vous comme pour nous.

Marina : Une liste noire, ça existe ???!! (Rires) Non, de manière générale, les assistants ont conscience de la valeur des choses. Ce qui est fréquemment facturé, c'est beaucoup de petites choses, pas si chères mais qui disparaissent facilement : clamp, câbles, vis...

• Pour la vigilance technique, avez-vous vos propres tests ? Comment les faites-vous ? Listez-vous les faiblesses du matériel ?

Frédéric : Nous sommes toujours en relation avec les équipes techniques des constructeurs pour faire des retours d'expérience, qui sont les vôtres ! C'est votre rôle aussi, car c'est vous les utilisateurs principaux du matériel acheté par le loueur.

Françoise : C'est le loueur qui est chargé de la maintenance de son matériel. Régulièrement les techniciens peuvent suivre des stages chez les fabricants. Il arrive que le matériel, étant neuf, nous ne puissions pas intervenir dessus tant qu'il est sous garantie. Attention donc aux vis scellées, elles peuvent provenir du fabricant et annuler la garantie si elles sont dévissées.

Aurélien : Nous faisons énormément de tests chez nous pour toujours essayer de vous conseiller au mieux et être sûrs de nos investissements. Il est important de faire des points techniques sur le matériel pour faire à la fois un retour aux fabricants et comprendre vos attentes.

Marina : Le matériel est testé en permanence par nos techniciens et nos clients pendant le tournage, et bien sûr, nous listons les faiblesses afin d'essayer d'y remédier.

• Que dire des rendus ? Considérez-vous que l'assistant doit les faire et savez-vous qu'il arrive qu'il ne soit pas payé ?

Frédéric : Nous aimons bien les tableaux d'états des filtres, écrans, optiques. Cela permet de ne pas avoir de litige et de désaccord au moment des rendus.

Samuel : On aimerait que ça soit souple mais nous n'avons pas toujours le personnel. Lorsque nous le faisons nous-mêmes, on apprécie que ça soit bien rangé, pas dans un sac plastique ! Et je parle d'expérience ! (Rires) C'est une zone grise en terme de responsabilité.

Françoise : C'est le moment privilégié de retour sur le matériel après son utilisation, on pourra faire un point sur ce qui est endommagé, signaler ce qui était bien préparé, dire ce qui manquait, bref, échanger sur la configuration testée en vue de l'améliorer. Concernant les rayures et autres usures dues à l'utilisation intensive et longue du matériel, il conviendra de se demander si l'état dans lequel on rend le matériel correspondrait à un état de matériel avec lequel on pourrait partir. Cela reste subjectif mais les réponses déterminent si le matériel a besoin d'une réparation, une révision, un remplacement... et donc le coût.

Xavier : Les loueurs vont préférer que l'assistant soit présent aux rendus (bien sûr, cette journée n'est pas toujours salariée !) ou que tout soit remis au propre comme le matériel a été donné : cela fait partie de l'image donnée par l'assistant de son éthique.

Aurélien : En règle générale, il y a de plus en plus d'équipes qui viennent faire les rendus et c'est bien agréable de vous voir aux rendus et d'avoir vos retours sur les problématiques rencontrées en cours de tournage et d'avoir un échange sur les éventuelles casses que vous avez eues, c'est plus cool et ça passe mieux quand vous nous le dites en direct plutôt que s'en rendre compte par nous-mêmes au détour d'un check matériel.

Marina : Le matériel doit être rendu dans l'état dans lequel il a été mis à disposition.

• Avez-vous un message à nous faire passer ? Quelque chose qui vous tient à cœur ?

Françoise et Didier : Attention au coup de cutter, attention aux colles fortes. Tout ce qui abîme en apparence, même si cela ne change pas la qualité de l'image enregistrée, contribue à une dévalorisation importante du matériel. Attention également au laser dirigé vers le capteur, l'effet est immédiat et irréversible : la caméra au capteur endommagé repart en SAV. Méfiance donc si une scène « boîte de nuit » figure au scénario... Avoir dans sa bijoute une pince à sertir. Chez Next Shot, on fournit des fiches BNC de bonne qualité pour d'éventuelles réparations, et également un fer à souder.

Piotr : Mon grand désespoir de ne jamais voir de directeurs de production aux manifestations type Micro Salon. Dans votre dossier sur les essais, vous devriez les inclure !

Aurélien : Continuons à travailler ensemble entre techniciens et essayons au mieux de nous comprendre. Et vous, par exemple, que vous demandent les directeurs de production?

Victor et Lilla : Ils veulent savoir à quelle heure on charge. - « Tu es sûr que tu as besoin de 5 jours ? » (Rires)