News

Comment diffuser sa musique en radio et sur toutes les plateformes ?

Entre réseaux sociaux ou plateformes de streaming, les moyens de diffuser sa musique sont nombreux. Mais la distribution, c'est quoi et comment on fait ? Réponses avec Thomas Duval, directeur artistique chez Because Music et créateur du label Pelican Fly.

distribution

Par Trax Magazine
En partenariat avec la Electronic Music Factory

« La distribution, c'est un peu comme comparer des entreprises de fromage : il y a les fromagers qui ne vendent que sur un marché le dimanche et ceux qui aspirent à être dans toutes les grandes surfaces. » La comparaison de Thomas Duval, directeur artistique chez Because Music et créateur du label Pelican Fly, est cocasse. Mais elle représente assez bien les enjeux de la distribution musicale. Car une fois vos sons dans la boite, reste à les faire connaitre au plus grand nombre.
On dit d'un disque ou d'un titre qu'il est en distribution lorsque l'on s'affaire – votre label ou vous-mêmes – à le diffuser sur les plateformes de streaming, en radio, dans les bacs… Internet oblige, fini le bon vieux temps passé à arpenter les disquaires. La distribution est désormais majoritairement digitale. *« Ce qui est important, c'est d'être visible partout »* rappelle Thomas Duval, aussi connu sous le nom de DJ Slow. Mais il faut avant tout prendre conscience d'une chose : distribuer ses titres sur les plateformes de streaming en ligne ne vous assurera pas un revenu immédiat. Voire, il vous en coûtera même peut-être un peu.

Les agrégateurs, plateformes qui distribuent vos titres sur les plateformes de streaming

Les agrégateurs peuvent vous aider à distribuer vous-même votre musique. Ils seront ceux qui, automatiquement, diffuseront vos productions sur tous les sites dédiés : Zimbalam, par exemple, met automatiquement votre musique sur 150 plateformes différentes. Comptez 24,99 euros pour un deux morceaux, 34,99 euros si c'est plus. IMusician propose de son côté un forfait avec commission sur vos ventes. Pour un single de trois titres maximum, comptez 19 euros, dont l'entreprise prélèvera 15% de commission. Avant de choisir le bon choix d'agrégateur, prenez le temps de comparer les offres en fonction de vos ambitions. Car ensuite, il sera plus laborieux d'en changer.

Être signé sur un label pour ne pas s'en préoccuper

Thomas Duval a vu fleurir ce *« business »*. Lorsqu'il crée son label Pelican Fly pour sortir la musique d'un de ses amis, il n'était branché que sur SoundCloud. Un bon – premier – moyen de diffuser sa musique, mais insuffisant selon lui. Créer son propre label lui a permis de faire de la *« vraie distribution »*, digitale et en magasins. *« Le problème de la musique aujourd'hui, c'est qu'un million de disques sortent chaque semaine. Quand on fait de la musique électronique désormais, avoir un label, c'est un saut en qualité. »*
C'est surtout, un bon moyen de se faire connaitre et… d'être accompagné dans sa distribution. *« Chez Because, il y a toute une équipe autour d'un projet. L'artiste y trouve des conseils, et les bonnes personnes pour faire une tournée, le bon remix au bon moment, la promotion… »* Car distribuer sa musique est une chose, mais la faire vendre en est une autre. *« C'est un combat d'attention »*, souligne Thomas Duval, qui milite pour faire apparaitre ses artistes dans des playlists. *« En tant que label, c'est notre grande guerre »*, admet-il.

Alors, en tant qu'artiste débutant, comment faire pour voir sa musique distribuée ? *« À mon sens, la musique prévaut »*, note Thomas Duval. *« C'est peut-être idéaliste et naïf mais le premier combat, c'est faire en sorte que sa musique soit bonne. »* Il conseille ensuite d'envoyer ses morceaux à des DJ's. *« Ils joueront peut-être votre morceau pendant leurs DJ set, ou simplement s'y intéresseront, mais ce sera de toute façon un bon moteur. Il faut soigner ses relations avec eux, et se construire son réseau. »* D'où son seul mot d'ordre: savoir être débrouillard et aller au contact des personnes qui ont le pouvoir de faire changer les choses. Au boulot !

Propos recueillis par Angèle Chatelier