

**Olivier Miljeu**

***Les secrets pour***

# **Se faire signer en maison de disques**

**Spécial artistes et managers  
indépendants**

**[www.d1management.com](http://www.d1management.com)**

# SOMMAIRE

INTRODUCTION .....

MANAGEMENT .....

Se fixer des objectifs ... ..  
... et miser sur le réseau .....

DIRECTION ARTISTIQUE .....

Le talent, votre meilleur atout.....  
La protection des œuvres .....

L'importance de l'image .....

Le nom.....

L'artwork .....

LE DISQUE .....

Se préparer à l'enregistrement.....

La production .....

La post-production .....

Duplication ou pressage ?.....

Le packaging.....

Les autorisations.....

Les mentions obligatoires .....

LA PROMOTION .....

Le kit promo .....

Les médias.....

La publicité.....

Le street-marketing .....

Explorer d'autres voies.....

CONCERTS .....

Trouver des dates .....

La vente de disques.....

L'après-concert .....

Les autres scènes.....

**INTERNET.....**

Quel contenu pour votre site internet ? .....

Graphisme et ergonomie.....

Adresse et hébergement de votre site .....

Proposer votre musique sur internet .....

E-commerce : comment vendre vos disques en ligne.....

La promotion de votre site.....

Fidélisez !.....

**LA DISTRIBUTION.....**

Les distributeurs.....

Le dépôt-vente .....

**LA SIGNATURE .....**

Qui démarcher ? .....

Les différents types de contrats .....

**Un mot sur l'auteur .....**

## INTRODUCTION

Quel artiste ne rêve pas de se faire signer ? Trouver une maison de disques, être soutenu et financé, pouvoir partir en tournée et vivre de sa musique. Certains pensent que c'est facile, d'autres impossible. La vérité se situe sûrement quelque part entre les deux.

Dans le contexte actuel, sur fond de crise de l'industrie phonographique, convaincre une maison de disques d'investir sur un artiste est un vrai défi. Car pour réussir, le talent ne suffit pas, la chance non plus. Les directeurs artistiques ne recrutent plus sur un coup de cœur. Outre le talent, c'est le potentiel commercial de l'artiste qui compte. On le juge selon deux critères :

**Avoir créé un « buzz »** par la promotion, les concerts ou via internet. Etre connu du public des médias est tout aussi important que votre talent. C'est la popularité qui fait vendre des disques et qui attire le public aux concerts... et les maisons de disques le savent. Plus on parlera de vous en tant qu'artiste indépendant et plus vous aurez de chances qu'elles s'intéressent à vous.

**Avoir déjà vendu un certain nombre de disques** en magasin, en concert ou sur votre site internet. Vos précédentes ventes sont pour les maisons de disques la preuve que vous avez votre place dans les bacs des disquaires. Elles savent que si 500 personnes ont été suffisamment séduites pour acheter votre disque, d'autres le seront aussi.

La réussite de votre projet reposera donc sur les résultats que vous aurez su obtenir. Etre déjà connu et avoir vendu des disques, voilà ce qui en plus du talent vous donnera les meilleures chances de vous faire signer par une maison de disques.

**Vous trouverez dans ce livre tous les conseils  
et toutes les solutions pour y arriver.**

## MANAGEMENT

Vous l'aurez compris, un artiste indépendant qui veut réussir ne peut se contenter d'être un simple musicien. Obtenir des résultats implique de nouvelles responsabilités et une organisation sans faille. Si vous faites appel à un manager, vérifiez qu'il se sente réellement impliqué et qu'il prenne son rôle très au sérieux. Car vous voilà désormais engagé dans une quête qui relève plus du marathon que du simple sprint, où seuls les meilleurs et les plus déterminés réussiront.

*La suite dans « Les secrets pour se faire signer en maison de disques ».*

## DIRECTION ARTISTIQUE

Votre musique est sans aucun doute votre meilleur atout. C'est un fait. C'est pourquoi quel que soit le travail que vous allez fournir, tout dépendra de votre talent. Savoir composer, écrire ou choisir les bons titres ne s'explique pas. C'est aussi ce qui fait la magie de la musique : sa subjectivité. Cet ouvrage ne vous explique pas comment créer de bonnes chansons, mais comment se faire repérer lorsque l'on en a.

*La suite dans « Les secrets pour se faire signer en maison de disques ».*

## LE DISQUE

Très peu de managers, agents ou directeurs artistiques (D.A.) vous recevront ou s'aventureront à un concert s'ils n'ont pas au préalable écouté votre disque. Celui-ci doit donc présenter le meilleur de vous-même et de votre musique.

*La suite dans « Les secrets pour se faire signer en maison de disques ».*

## LA PROMOTION

Que ce soit pour trouver un concert, une distribution, une signature ou démarcher des médias, le kit promo, plus généralement appelé dossier de presse, est l'outil indispensable à tout artiste. C'est le package que vous envoyez et qui vous représente. On peut facilement évaluer le niveau de professionnalisme d'un artiste à son kit promo. S'il faut faire preuve d'imagination pour le rendre attractif, sa réalisation répond cependant à des règles établies.

*La suite dans « Les secrets pour se faire signer en maison de disques ».*

## CONCERTS

Donner des concerts est sûrement le meilleur moyen de se faire connaître. C'est le principal axe de promotion. Il s'avère que c'est aussi un critère déterminant pour une signature. Les directeurs artistiques viennent généralement voir ce que donne votre prestation scénique avant de prendre toute décision. C'est aussi à ce moment que les artistes rencontrent leur public et que leur carrière se construit.

*La suite dans « Les secrets pour se faire signer en maison de disques ».*

## INTERNET

Avec plus de 20 millions de Français connectés, l'utilisation d'internet est devenue incontournable pour un artiste. Etre présent sur internet n'est plus un « gadget de communication » mais un moyen peu coûteux d'attirer plus de fans et de vendre davantage de disques, car c'est bien de cela qu'il s'agit.

*La suite dans « Les secrets pour se faire signer en maison de disques ».*

## LA DISTRIBUTION

En plus des concerts et de votre site web, vous pouvez vendre votre disque en magasin. Vous avez alors le choix entre travailler avec un distributeur ou gérer vous-même la distribution.

*La suite dans « Les secrets pour se faire signer en maison de disques ».*

## LA SIGNATURE

Si vous avez mené de front et avec succès les différentes étapes abordées dans ce livre, il y a de fortes chances pour qu'une maison de disques vous ait déjà contacté. Les artistes de talents, actifs et efficaces sont peu nombreux et vite repérés. Si ce n'est pas le cas, ne les démarchez pas avant d'être prêt. Vous aurez rarement deux chances de décrocher une signature, alors la première doit être la bonne !

*La suite dans « Les secrets pour se faire signer en maison de disques ».*

---

## UN MOT SUR L'AUTEUR

Musicien et ancien responsable marketing/développement dans une maison de disques spécialisée dans l'autoproduction, OLIVIER MILJEU a travaillé pour de grands noms de la scène indépendante française : Les Ogres de Barback, Mickey 3D, Jeanne Cherhal, ETHS, AqME, etc.

Prenez votre carrière en main et procurez-vous dès maintenant l'e-book :  
**« Les secrets pour se faire signer en maison de disques »**

Disponible à la vente sur :

**www.d1management.com**  
*Solutions pour artistes indépendants*

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés pour tous pays.