



Le Grenier
MUSIQUE

Quelques notes de l'atelier de Carol Doucet

Jeudi 23 mars 2023

Réseau culturel francophone de Terre-Neuve-et-Labrador

Introduction

Bâtir sa carrière en 10 étapes

1. Avoir de bonnes chansons
2. Définir sa marque, son style (pouvoir le décrire en quelques mots)
3. Faire beaucoup de scène (si on aime ça 😊)
4. Filmer les spectacles et les analyser
5. Avoir des outils de travail bien organisés et de bons outils promo
6. Monter une équipe (bons musiciens, agent de promo, etc.)
7. Participer à des événements professionnels où sont les gens de l'industrie de la musique (ECMA, FrancoFête en Acadie, etc.)
8. Communiquer ses succès aux médias et réseaux sociaux
9. Trouver du financement
10. Répéter et encore répéter

Connaître les divers métiers de la musique

- Gérant.e d'artiste
- Agent.e d'artiste
- Label (étiquette de disque)
- Éditeur-trice (ou administrateur.trice des éditions)
- Agent.e de financement
- Pisteur radio
- Producteur/Productrice de spectacles
- Agent.e de promotion / Relationniste de presse / Graphiste / Photographe / Etc.

Les présent défis de l'industrie musicale

- Manque de main d'œuvre pour encadrer les artistes
- La chute de la vente de disques
- La santé psychologique des artistes
- Le très grand nombre d'artistes
- La difficulté de vendre des billets

Les concours

Concours = une école

- Gala de la chanson de Caraquet
- Concours style Accros de la chanson au NB ou Stella en NÉ
- Sommet de la chanson de Kedgwick NB
- St-Ambroise
- Les Francouvertes
- Ma Première place des arts
- Granby
- Etc.

Les ateliers et les résidences de formation

Formation

- On n'en sait jamais assez
- Profitez de tous les ateliers possibles : Voix / Texte des chansons / Présence sur scène / Divers publics / Prise de parole devant les médias / Etc.

Les Résidences dans les théâtres

La plupart des théâtres ou salles de spectacle ont des politiques d'accueil. Il est possible de trouver des résidences pour travailler avec des professionnels à divers niveaux. On peut y travailler divers aspects de sa carrière : Voix / Écriture / Mise en scène / Pré-prod d'un album / Montage d'un nouveau spectacle / Etc. En général, les artistes qui ont fait une résidence dans un lieu pourront y présenter un spectacle à la fin.

Les vitrines (nationales et Internationales)

En faire une priorité

- Très très important d'être présent, de rencontrer les gens (avec ou sans vitrine).

Une fois accepté

- Une lettre aux pros inscrits une semaine avant pour les inviter
- Préparer sa venue (carton promo, affichage sur les lieux)
- Pratiquer sa vitrine au niveau de la durée et des interventions
- Prendre des rendez-vous à l'avance car pas toujours facile sur place
- Préparer son kiosque au salon-contact s'il en a un
- Déterminer combien coûte votre spectacle
- Faire le suivi après

Quelques exemples de vitrines au Canada (il y en a plein d'autres)

Atlantique

- FrancoFête en Acadie
- Contact East
- ECMA
- Musique NB, NÉ, TNL, ÎPÉ

Ontario

- Contact Ontarois
- Folk Music Ontario
- Ontario Contact
- Canadian Music Week

Ouest

- Contact Ouest
- Breakout West

Québec

- Roseq
- Rideau
- Pop Montréal
- Mondial Montréal
- Tadoussac
- Petite-Vallée
- Francos
- Coup de cœur
- FME

Europe

- Chaînon Manquant
- Bis de Nantes
- MIDEM
- Propulse
- FrancoFaune
- Roubaix
- Trans Musicales
- Le Mans Cité Chanson
- Pause guitare d'Albi
- Francofolies de Spa
- Francofolies de La Rochelle

USA

- FAI
- SBSW

Pas de vitrine ? Pas grave ! On fait notre propre vitrine

Le booking - les méthodes

1. Booking exclusif par une agence
2. Booking bnon exclusif par une ou des agences
3. Booking par soi-même

- Quel est votre style musical en moins de 5 mots
- À quel artiste connu pourriez-vous être comparé
- De qui pourriez-vous faire la 1^{ère} partie ?
- Quelle est la durée de votre spectacle ?
- Quelles sont les différentes formules possibles (solo, duo, etc.)

Quelques notes pour votre dossier de booking

- Ne faites pas deviner aux gens ce que vous faites. Dites-leur dans votre bio.
- Gardez vos coupures de presse
- Gardez les meilleurs extraits de critique
- Faites la promotion des spectacles et des tournées
- Gardez un le lien avec vos fans
- Faites-vous un lien avec toutes vos infos promo style link tree

Lieux de booking

- Réseaux de tournée (Radarts / Atlantic Presenters)
- Festival
- Salles de spectacles
- Bars et cafés
- Concerts maison
- Lieux inusités
- Cooperate

Logiciel de booking : Bob Booking ou autre

Outil : Agenda Google

Important

- Gardez des périodes de vacances : des périodes de tournée vs les périodes de congé
- Le budget de tournée (équilibrez – ce n'est pas une fois arrivés que vous constatez que vous avez perdu de l'argent)
- Le prix d'un spectacle : gardez le même barème, autant que possible
- Spectacles payants et quelques-uns moins payants dans la même tournée
- En tournée et la santé (dormez et mangez bien... faites attention à votre voix)
- La ponctualité et le sens de l'organisation

L'enregistrement sonore

Comment trouver une maison de disque, un label ? Et est-ce nécessaire ?

- Faire un spectacle juste pour eux, à un temps qui leur convient...
- Si vous êtes approché par une maison de disques, vous devez vous demander, ce qu'elle pourra faire que vous ne faites pas ou n'êtes pas capable vous-même
- Conseil : étudier le contrat, comprenez chaque mot, chaque virgule.

Le contrat d'enregistrement exclusif, dit « contrat d'artiste »

Pas très populaire ces jours-ci (les artistes préfèrent être leur propre producteur – et je suis d'accord). Le contrat d'enregistrement est conclu entre un artiste et un producteur de disque. Si le contrat concerne un groupe, chaque membre du groupe doit signer. Le producteur prend à sa charge tous les frais de production mais gardent des revenus.

Le contrat de licence (beaucoup mieux)

L'artiste prend à sa charge la réalisation de la bande maîtresse, ce qui inclut le paiement des frais d'enregistrement (studio, mixte, ingénieur du son, etc.)

Éditions

- Inscrivez-vous aux agences de perception
- Assurez-vous d'avoir des redevances pour vos droits d'auteurs
- Assurez-vous que vos chansons soient partout
- Déclarez vos spectacles à la SOCAN (gardez vos set-list)

Chaque fois qu'une de vos chansons sera jouée à la radio, dans un restaurant, dans un magasin, sur un site Internet, à la télévision, quelqu'un a l'obligation légale de vous verser des redevances.

La synchronisation - il s'agit de la redevance que l'on vous verse lorsque votre œuvre est incorporée à une série télé, un film, un jeu vidéo ou tout autre produit audiovisuel. Si quelqu'un utilise vos chansons de ces façons, ils doivent vous dédommager monétairement.

Déposer vos albums à la Bibliothèque et Archives Nationales du Canada

La distribution des disques

- Distribution physique
- Distribution numérique
- Streaming
- Vente en spectacle
- Vente sur Bandcamp, boutique Facebook, votre site web, etc.

AtVenu

- Y inscrire vos ventes de disques en spectacle

La diffusion de la musique

- Les radios : Ayez une liste de médias à jour ou embauché un.e attaché.e de presse
- Utiliser des services tels 45-Tours
- Embauchez des pisteurs radio si vous le pouvez
- Les plateformes : Gérer vos pages telles Spotify for artists, etc.
- Les vidéos : Très important d'avoir du live de vous sur votre chaîne YouTube

Le financement des projets musicaux

- Musicaction Canada (fr) / Factor (angl)
- Fonds Radiostar
- Musique TNL
- Conseil des arts du Canada
- Financement populaire / crowdfunding / Indigogo, Youfund Me, etc.)
- Commandites privées (ex : UNI)
- Spectacle bénéfice pour aider à payer une prod

Revenus d'artistes

- Sirius XM (via SoundExchange)
- Radio (ce qui est le plus payant est quand leurs chansons jouent à Radio-Canada)
- Cachet de spectacle
- Vente et streaming
- Marchandise en spectacle et en ligne
- Boutique en ligne
- Redevances
- Syncro (musique pour pub, films, etc.)
- Écrire pour d'autres
- Enseigner (atelier scolaire)

Conclusion

Le travail est ce qui fait le succès

- Pratiquer, pratiquer, pratiquer... même si c'est le 42^e show de la tournée... si ce n'était pas parfait la veille
- C'est votre carrière – sachez ce que vous voulez faire
- Prenez des cours / formation / atelier même de base en musique et dans l'industrie
- Définissez votre style, vos forces
- Inspirez-vous mais n'imitiez pas
- Faites des spectacles en masse / bookez-vous
- Faites faire des contrats de spectacles
- Ne faites pas trop de spectacles gratuits... ce sera difficile de vous faire payer ou de faire payer votre public plus tard
- Filmez vos spectacles et analysez-les
- Dites des choses intéressantes entre les chansons
- En tournée, restez en santé
- Gardez vos reçus, soyez organisés
- Payez vos musiciens seulement et techniciens quand ils vous donnent une facture – soyez « by the book »
- Articulez : On doit vous comprendre
- Restez fidèles à ce que vous êtes

Carol Doucet, directrice - Le Grenier musique

37, Portledge, Moncton (NB) E1C 5S6 CANADA

506-850-2158 / carol@legreniermusique.com

www.legreniermusique.com