

# Méloman : Music is my live !



Ce n'est pas une surprise : dans l'histoire de la révolution numérique, le premier secteur à avoir été brutalement touché est celui de la musique. En 2014, pour la première fois, la vente de musique numérique rapportait autant que le commerce de disques. Une augmentation de 42% en 5 ans !

Alors qu'on pourrait croire à la mort annoncée de la musique matérielle, une poignée d'irréductibles disquaires résistent toujours, voire plus que jamais !, à l'envahisseur. Si la vie n'est pas toujours facile pour ces passionnés de musique, ils sont tous convaincus de la force de leur métier. Nous sommes allés à la rencontre de l'un d'eux : Benoît Jacquemart, gérant du tout nouveau magasin « Meloman », dans le centre de Wavre.

Benoît a 35ans. L'âge où l'expérience de vie et la fougue de la jeunesse permettent de réaliser des paris un peu fous. La musique s'est forgée en lui dès ses 9 ans, grâce à Queen et Jean-Jacques Goldman. Elle a continué son chemin avec la radio, les concerts et les amis. A la fin des secondaires, il part vivre en Australie, une année durant laquelle il s'est complètement ouvert : J'y ai découvert les Beatles, les Smith, plein de groupes anglais et américains. J'ai commencé à vraiment m'intéresser, j'ai acheté plein de CD, j'allais aussi chez des disquaires de seconde main. Je trouvais ça fabuleux, c'était génial d'avoir de bons disques à petits prix. Par la suite, j'ai commencé une collection de vinyles. A un anniversaire, j'ai reçu 3 disques, que j'ai toujours, et c'est là que ça a commencé.

Ensuite, pendant 4 ans il étudie la communication à l'UCL et trouve un premier job en tant que disquaire, chez feu « Side Music » dans le zoning de Wavre. Quelques années très chouettes mais une fermeture précipitée due au déclin du CD, suivies de diverses formations et expériences. Un dernier boulot qui ne lui plaisait vraiment pas et puis c'est le déclic : je me suis dit 'allez, je vais suivre mon rêve, pourquoi pas !?' Je m'étais toujours bloqué en pensant à l'argent, et finalement, je me suis lancé !

« Meloman » a ouvert ses portes le 3 septembre dernier. C'est un magasin multitâches : j'essaie d'avoir une sélection à la fois en CD et en vinyles la plus variée et la meilleure possible, je n'avais pas du tout envie de me spécialiser dans un genre musical. Il y a un mélange à la fois de nouveautés, de rééditions et d'occasions. J'ai également des platines, à un meilleur rapport qualité/prix possible. L'idée est de proposer un bel espace chaleureux. A l'arrière, il y a un salon qui permet d'accueillir des concerts. J'ai aussi envie d'y projeter des documentaires sur la musique, de pouvoir faire des expositions de photos, et des moments jeux de société avec le jeu Vynyly.

Et ce n'est pas tout, car à l'étage du magasin, s'est installé le collectif TintamArt géré par Sophie Bayet, sa compagne musicienne : elle donne des cours de musique, de flûte, de piano et de violon, et elle fait de l'éveil musical pour les tout-petits.

Un magasin qui s'adresse à tous les amateurs de musique, et qui accueille des clients de styles et d'âges très différents : des jeunes qui s'offrent leur première platine, aux parents qui achètent pour leurs enfants et pour eux-mêmes, aux personnes plus âgées qui veulent redécouvrir certains disques. Des gens qui ont vendu toute

leur collection et qui s'en refont une, d'autres qui commencent.

Il y a de tout et c'est ça qui est génial. Tout le monde d'ici et des environs vient dans le magasin, et il n'y a pas de cible particulière. C'est très gai d'avoir cette diversité. Seuls manquants : les tout-jeunes, ceux des écoles secondaires du centre-ville : je pensais sincèrement que j'allais en avoir, j'avais adapté ma sélection, mais au final il y en a très peu : c'est toute une génération beaucoup plus rivée sur son téléphone avec le téléchargement. Mais Benoît est confiant, ils y viendront plus tard !

Le choix de Wavre n'est pas anodin pour notre disquaire : la Ville promeut la diversité et la spécificité de ses commerçants avec un beau dynamisme. Une ambiance de petit village avec des clients ouverts et une formidable entraide entre les commerçants. Mais l'enthousiasme d'une ville ne fait pas tout, et l'on imagine vite un parcours du combattant semé d'embûches pour lancer son entreprise et ouvrir un magasin de disques aujourd'hui. Pourtant, pour Benoît, tout s'est passé très vite et très bien !

En décembre 2015, j'ai été voir le CREDAL à Louvain-la-Neuve et j'y ai fait un accompagnement à la création d'entreprise jusqu'au mois de juin. J'ai été guidé par des formations, des ateliers en groupe, et suivi de près pour préparer les deux gros morceaux : le business plan et le plan financier. J'ai eu la chance de travailler avec un bénévole, juge à Nivelles, et spécialiste de la finance, qui est venu avec moi voir deux banques afin de donner davantage de crédibilité au projet. Et les deux m'ont dit oui ! Tout ça s'est fait très rapidement : en septembre j'ouvrais le magasin.

Depuis le début des années 2000, la grande distribution et la digitalisation de la musique ont semblé coulé défini-

tivement le disquaire indépendant, devenu peu rentable voire même ringard. La faillite internationale de Virgin Megastore, et chez nous celle de Sonica/Extrazone et Free Record Shop n'ont pas aidé à garder confiance. La Fnac et Media Markt proposent toujours CD et vinyles mais assurent un service minimum d'offre-diversité-conseil et, surtout, survivent en réalisant leur profit ailleurs. Dans ce contexte, ouvrir son propre magasin de disques semble relever de la folie. Selon Benoît, qui se fait ici la voix de tout un métier, le pari n'est pas si risqué.

Par rapport à la grande distribution, c'est clair, je ne sais pas rivaliser au niveau des prix, mais bien sur tout le reste ! « Meloman » a un stock en produits neufs qu'on ne retrouve pas dans les grandes surfaces, et les disques d'occasion rendent les gens heureux. Le magasin se veut un lieu d'échanges, de découvertes, et de plus en plus de monde a envie de revenir à ce genre d'endroit et d'interactions. Un espace de conseil où on peut trouver quelque chose qu'on ne cherchait pas, écouter de la musique, être relax, discuter, faire partie d'un tout plus simple et chaleureux.

La musique numérique ne lui fait pas vraiment peur non plus : il y a un vrai regain d'intérêt pour l'objet, les gens reviennent à quelque chose de plus concret et palpable. Et pour les amateurs, la qualité du son d'un vinyle est sans pareille. D'autant plus qu'il n'est pas forcément question de choisir, les deux méthodes étant aisément complémentaires : acheter un disque et le télécharger (et payer pour ça si possible !) ou découvrir en ligne et acheter les albums qui plaisent. Plusieurs labels ont d'ailleurs su rebondir dans ce sens en offrant avec leurs disques, un code de téléchargement pour en obtenir la version numérique, et l'écouter là où une platine ne peut pas toujours être.

Quand on lui demande ce qu'il préfère dans son nouveau métier, Benoît n'hésite pas : l'échange, la rencontre, le contact, la joie de faire des habitués et le plaisir de conseiller. Le moins drôle reste l'inquiétude financière, comme dans tout nouveau business, mais il sait que son magasin est né il y a trois mois seulement et reste très confiant en l'avenir, au vu du retour extrêmement positif de ses clients et visiteurs.

Tous les jours, on lui dit combien cela manquait, comme cette cliente arrivée pendant notre interview : je trouve ça génial que vous ayez décidé d'ouvrir un magasin de disques, j'attendais ça depuis que je suis arrivée l'année passée. Beaucoup de messages fabuleux de gens qui forment leur besoin de retrouver ce genre de concept, beaucoup de monde aux concerts aussi, qui lui confirment avoir eu raison d'oser ce rêve.

Et nous aussi, on le croit, quand sur le temps d'une heure, un maussade mardi matin, 7 personnes sont entrées chez Meloman. Dont un Saint-Nicolas paniqué de ne plus retrouver son CD à l'aube de ses premières prestations, et un gentil monsieur souriant venu donner une vingtaine de vieux CD dont il n'avait plus besoin. Heureux, Benoît ? Je suis très heureux, je suis passé par des phases vraiment plus difficiles, et là je suis bien dans ce que je fais. Je suis heureux de me lever le matin pour aller travailler, je ne sais jamais ce qui va se passer, qui va venir dans le magasin. Les gens sont contents quand ils entrent ici, c'est communicatif, et c'est très très agréable. Oui, je suis heureux. Très heureux même.

Emilie Colle



**Meloman, Music Store**  
**TintamArt, Ateliers créatifs et musicaux**  
Courte rue des Fontaines 75  
1300 Wavre  
010/22.81.71 et sur FB !