

ODD SIZE

Odd Size est une SARL qui s'occupe de production, de vente par correspondance et de distribution en gros et en détail. Laurent Perrier, membre du groupe NOX, s'occupe presque seul de tout cela et depuis deux ans reçoit ses clients sur rendez vous dans son appartement-magasin de disques. Ils vont monter un magasin dans le 18^e qui comprendra aussi un studio d'enregistrement.



Peux tu nous parler des réalisations de ODD SIZE ?

LP: Pour la production tout a commencé avec la compilation CIGURI, puis le début de la collection Face to Face dont le but est de mettre face à face ou plutôt dos à dos deux artistes et dont le volume 1 contient une face de Die Form et une face de Asmus Tichens. Le volume 2 vient enfin de sortir avec Vox Populi! et H.N.A.S (Allemagne). Nous avons aussi produit un album de "Dreaming Together". En projet il y a une K7 du groupe "Paris Quotidien", un double 45 tours, une compilation internationale pour l'anniversaire de la mort d'Elvis Presley et un 25 centimètres un peu spécial de Nox puisque seuls Jérôme et moi y figurent; il sera assez rock et électroacoustique. A cela s'ajoutent des projets à long terme. Mon frère qui compose l'autre partie de ODD SIZE intervient surtout au niveau des choix artistiques.

La distribution à commencé avec Ciguri, nous faisons des échanges avec d'autres labels pour nous et nos copains. On a alors sorti un catalogue, ce qui a nécessité d'avoir certains disques inévitables: nous avons commencé à acheter un stock. C'est là le seul moyen de vivre de la musique, de tout faire de la musique jusqu'à la vente. Nous évitons de passer par les grands distributeurs, à part pour les groupes anglais, cela nous permet de maintenir une politique de prix bas et d'avoir de réels contacts avec les groupes, mais ça demande plus de travail. Nous avons maintenant un millier de références et un volume de ventes d'environ 300 objets par mois, c'est le minimum viable. On choisit ce que l'on vend, on le fera un peu moins à la boutique, ce que l'on jugera essentiellement c'est l'esprit du produit, qui doit être novateur.

Comment définirais tu ce que tu vends ?

LP: Il y a pas mal de musiques bruitistes, de la vague dure mais aussi des choses très variées, de la musique ethnique, catholique ou égyptienne, de la pop synthétique ludique, des musiques planantes ou plus rock genre Swans. Tout cela avec une touche novatrice.

Quelle est la place de ces musiques ?

LP: Je ne suis pas très au courant de ce qui se fait par ailleurs, il est sûr que ces musiques sont en dehors des médias et qu'à moins d'une mode... Je suis cependant positif, l'avenir de ces musiques je le vois par rapport à ce que je fais qui ne marche pas trop mal, à l'ouverture de certaines revues comme Best à des musiques plus bizarres ce qui semblait impossible il y a quelques années, ils ont même chroniqué le dernier Nox.

Prenez vous en charge la distribution de certains groupes? Etes vous une alternative aux gros distributeurs ?

LP: Non, pour cela il faudrait que le produit me plaise beaucoup car ça demande beaucoup de travail, ce serait cependant possible. Il y a effectivement une alternative pour la distributions nous sommes quelques petits distributeurs, notamment DSA et Front de

l'Est. Il y a assez de place pour nous sur le marché, et l'intérêt porté à O.S. le prouve.

Pourquoi et comment le magasin chez toi ?

LP: C'est une démarche logique quand tu n'as pas de moyens, côté communication c'est très positif. Prendre le temps de faire écouter ce que tu vends, conseiller ou déconseiller, il vient ici des gens de tous les âges et de tous les milieux. Cela va un peu changer avec le magasin, l'expérience touche ici à ses limites car je commence à avoir envie d'aller travailler au dehors.

Comment ça se passe avec les clients qui viennent chez toi ?

LP: Il y a soit le type mordu qui connaît mes bacs par coeur et me demande les nouveautés, pour les autres il faut discuter, sortir des disques susceptibles de plaire. Cela demande parfois deux heures mais c'est un bon investissement que de voir partir un client heureux. Je n'imagine pas laisser quelqu'un se démerder tout seul comme cela se fait dans certains magasins. Il faut avoir une certaine culture et connaître tous les produits que l'on vend. Le public que je reçois est plus motivé qu'on ne l'imagine, il faut dire qu'il a généralement plus d'argent que celui de Berlin ou d'Amsterdam où ce genre de musique marche finalement moins bien. Les gens sont assez singuliers mais toujours sympathiques.

Ce n'est pas trop dur de ménager à la fois le contact humain et le commerce ?

LP: L'honnêteté est un investissement, je ne peux pas mentir à quelqu'un. Il y a des disques que je déconseille systématiquement car je les trouve assez mauvais, sauf bien sûr si tu le cherches depuis dix ans.

Que penses-tu de la production musicale actuelle ?

LP: Il y a des bons disques mais rien d'exceptionnel, d'un point de vue artistique il y a même un étouffement de ce genre musical. Par rapport à l'explosion d'il y a quatre ou cinq ans il y a peu de grands groupes qui sortent, les productions des grands anciens sont décevantes et les petits nouveaux manquent d'envergure. En étant dur on peut dire qu'il y a

un bon disque par an. Le fait de vendre des disques, de les recevoir par 10 a supprimé pour moi le mystère et m'a rendu difficile. En plus je connais les musiciens et les labels qui sont souvent des gens plus quelconques qu'on ne le croit.

Quelle est la place des différents supports que tu vends ?

LP: Les gens qui passent ici ont une réelle démarche musicale et sont assez bien équipés, souvent de lecteurs de CD. Pour les nouveautés le CD part mieux, pour Zoviet France je commande plus de CD que de vinyls. Le vinyl a encore ses adeptes soit pour lui-même, soit pour son prix, en plus pour certaines musiques le CD n'apporte pas une grande différence. La K7 elle a beaucoup souffert d'une période d'autoproduction sauvage et garde une étiquette de poubelle difficile à effacer.

Contact: Laurent Perrier, 6 rue Dupuis 75003 Paris

Bientôt une boutique dans le 18ème

