

Push It!

LIEVEN VAN KEER,
à partir d'une interview de VINCENT BUSS, alias DJ PRINZ¹



dj Prinz est un personnage haut en couleur de la vie nocturne anversoise, et bien au-delà encore. On le voit un peu partout : à Moscou et à Ibiza, dans des boîtes de nuit belges bien connues telles que le Café d'Anvers, dont il est le dj résident, et dans des festivals géants tels que Dance Valley et Tomorrowland, sans oublier ses propres soirées conceptuelles telles que *Push It*. Et comme si ses prestations de dj, de producteur de musique et d'organisateur de fêtes et autres événements ne suffisaient pas, Prinz a décidé de lancer son propre label. Ce personnage ambitieux et créatif a ainsi fondé *Push It Records*. Sa première compilation numérique *Muzique Belgique Vol. 1* – un recueil des œuvres de 26 producteurs belges – a déjà vu le jour. Il ose entreprendre parce que cela le motive pour créer et réaliser ses ambitions. Voici son histoire : du garçon de café à l'entrepreneur...

« C'est *Liaisons Dangereuses*, l'émission radio de Paul Ward et de Sven Van Hees sur Radio Sis à Anvers, dont tout le monde disait du bien à l'époque (et qui marque selon moi le début de la musique électronique), ainsi qu'un documentaire sur les *party trips* vers l'ancienne boîte *IT* à Amsterdam, qui m'ont fait découvrir cette sous-culture naissante, dans laquelle je me suis immédiatement reconnu. Je n'étais alors qu'un ado...

J'ai terminé mes études secondaires à Anvers. J'ai ensuite fait une petite année de marketing à la Haute École Karel De Grote à Anvers. Je regrette qu'à l'époque, nous n'avions pas ce vaste choix d'études spécifiques qui existe aujourd'hui, comme la gestion d'événements ou le management musical. À la maison, mon père – lui-même entrepreneur – me poussait à travailler dans l'entreprise familiale et à suivre pour cela les études appropriées, mais ça ne me disait vraiment rien, surtout les matières économiques. J'ai trouvé une orientation qui me convenait et m'intéressait, à savoir l'exportation, mais cela ne m'a pas apporté grand-chose non plus.

C'est ma femme qui m'a incité à commencer une activité dans laquelle je pourrais me reconnaître. Elle m'a motivé et aidé à me lancer comme dj. Dans un premier temps, elle a assumé le financement de mon matériel, tout en me demandant de trouver du travail et de rapporter aussi de l'argent à la maison. Je me suis ainsi retrouvé garçon

¹ Note de l'éditeur : voir le site <http://www.djprinz.com>

de café dans un établissement tenu par un membre de la famille, ce qui m'a permis de beaucoup m'exercer sur le côté et de me concentrer sur ma nouvelle passion. À côté de cela, je menais une vie nocturne intense dans les milieux liés à la musique électronique (*underground*), alors en plein essor – je pense à des boîtes telles que le Who's Who's Land, le Mirano et le Café d'Anvers – ainsi que dans toutes sortes de soirées organisées. Il s'agissait là essentiellement d'un circuit non commercial – ou en tout cas moins commercial –, où la musique ne se résumait pas à un simple enchaînement de tubes connus.

En trois mois, je suis arrivé à me faire çà et là une place derrière les platines, même si cela me semblait une mission très difficile. Ces premiers mois et ces premières occasions de me produire sur scène m'ont bien fait comprendre que c'était là le métier que je voulais faire et dans lequel je me voyais évoluer. Je ressentais quelque chose d'incroyable. Pouvoir faire ce que l'on aime sur le plan musical et artistique devant un public déchaîné, créer de véritables fêtes et des ambiances particulières, rendre les gens heureux, les faire danser, et tout cela en gagnant sa vie : tel était à mes yeux mon projet artistique par excellence.

N'allez pas croire qu'on m'a jeté directement les propositions à la tête. Au contraire : à l'époque, les valeurs sûres et les circuits établis étaient inaccessibles et impénétrables. Les promoteurs n'existaient pas encore. Beaucoup de boîtes faisaient tout elles-mêmes. Elles n'étaient pas très ouvertes aux nouveaux venus et aux personnes en-dehors du circuit et elles travaillaient exclusivement avec un nombre restreint de résidents, quitte à inviter de temps à autre des dj de renommée internationale. Le circuit était fermé. On ne pouvait tout simplement pas se faufiler. C'est justement cela qui m'a encore plus motivé. Après un certain temps, des tas de nouvelles boîtes ont vu leur jour, avec des managers, des concepts et des promoteurs différents, et elles avaient bien perçu tout l'intérêt de collaborer avec un dj motivé et passionné.

Après une période très difficile, j'ai commencé à décrocher beaucoup de commandes et à être invité à toutes sortes de soirées et de fêtes. Je suis aussi devenu le dj résident d'une boîte belge bien connue, le Café d'Anvers. Vu ma grande motivation et mon attitude, on m'a bien vite demandé de faire autre chose que de passer des mixes. C'est ainsi qu'un concept très intéressant a vu le jour. Le projet *Free Vibes* découlait d'un besoin et d'une ambition partagés. D'une part, la boîte voulait attirer suffisamment de monde aussi en été, et d'autre part, je voulais continuer à approfondir ma motivation artistique et musicale en offrant à de jeunes talents et à de nouveaux venus une plate-forme et des possibilités de se produire sur scène. Très vite après son lancement, *Free Vibes* s'est révélé être une combinaison gagnante. Ce concept existe déjà depuis dix ans.

Après un certain temps, cet engagement méritoire s'est toutefois accompagné de côtés moins agréables. En effet, certains dj à qui je passais moi-même des commandes

et que j'ai donc d'une certaine façon lancés captaient naturellement des commandes de temps en temps. Je ne suis toutefois pas resté les bras croisés et je me suis mis à me concentrer moi aussi sur l'étranger. Aux Pays-Bas, j'ai ainsi pu décrocher quelques belles commandes, et lorsque ça a commencé à moins bien marcher, je me suis lancé dans un concept de soirée entièrement nouveau au Café d'Anvers, à savoir *Push It*. Ce concept existe depuis cinq ans déjà, et je suis convaincu qu'il a littéralement « poussé » ma carrière de dj. Les temps étaient mûrs. J'avais un partenaire fiable. Le Café d'Anvers et moi-même avons conjugué nos ardeurs et nos énergies. Le Café fournit l'affiche, il s'agit de sa musique, il y accole son ambiance et invite son public. Il s'agit d'un projet artistique en commun.

Jusqu'alors, je travaillais comme dj indépendant sans numéro de TVA – une manière facile et simple de travailler : on déduit les dépenses de ses revenus, et sur ce qui reste, on paie des impôts. Une fois par an, je me faisais aider par un comptable, sans trop me préoccuper de la paperasserie. C'était une solution pratique. Les soirées telles que *Push It* étaient organisées et financées par l'ASBL de mon partenaire, à qui j'envoyais mes factures en tant que dj indépendant, tout comme les autres dj. Après un certain temps, le Café d'Anvers a demandé de pouvoir gérer lui-même ces soirées, car il avait bien perçu tout le potentiel qu'elles recelaient. Cette solution impliquait moins de recettes et de possibilités pour nous, mais aussi beaucoup moins de responsabilités et surtout plus aucun risque. Cependant, l'esprit d'entreprise a très vite repris le dessus en se manifestant concrètement, notamment grâce à mon père qui dirigeait sa propre société depuis des années.

J'avais une fois de plus besoin d'un coup de pouce pour réaliser et créer de nouvelles choses. C'est ainsi que j'ai lancé mon propre label de disques, *Push It Records*, en mettant sur pied une nouvelle SPRL avec l'aide et les conseils de mon père. Autant le dire tout de suite et sans détours : la vie pépère d'antan est bel et bien finie. Il faut travailler dur, investir beaucoup de temps et d'énergie dans son projet et assumer de nombreuses responsabilités. Après le lancement de la société, j'ai un peu paniqué.

Mais le fait de développer une telle structure vous donne du même coup une crédibilité accrue dans toutes sortes de domaines. Elle m'a apporté une certaine plus-value en tant qu'artiste. Mes concepts de soirée ont également acquis un plus grand prestige. Outre nos activités de label, nous nous occupons encore d'autres choses, comme les commandes de nos artistes et les soirées axées sur notre label. Pour l'instant, la maison de disques nous prend beaucoup de temps et d'énergie.

Il y a aussi eu des complications. Je pense par exemple aux téléchargements illégaux. Des disques ou des morceaux qui ne sont pas encore sortis se retrouvent gratuitement en ligne avant que vous vous en rendiez compte. La situation est devenue très difficile, car on ne gagne presque plus sa vie sur la musique. J'ai beaucoup de respect

pour les sites qui diffusent légalement de la musique, comme *Beatport* et *iTunes*, que j'utilise moi-même. On ne peut en dire autant des sites de téléchargement illégal, même si je suis persuadé que tout le monde les utilise. La majeure partie des frais de production du label sont à ma charge, ou plutôt à la charge du label. Pris ensemble, tous les différents postes de coût restent encore supérieurs aux recettes d'une sortie. Je continue cependant à y croire et je suis aussi convaincu que cela a d'autres effets positifs. Cette activité profite en effet au label et ses artistes, elle fait école et reçoit un accueil favorable. On peut par exemple organiser des soirées autour du label et même décrocher d'importantes commandes pour les artistes. Ce sont ces activités qui font rentrer l'argent dans la caisse, et pas seulement la musique ou les sorties à proprement parler.

D'où ma décision de créer ma propre entreprise, parce que cela m'offre beaucoup plus de possibilités et de défis sur ce plan. J'espère aussi que je pourrai du coup payer moins d'impôts. Actuellement, je dois me verser moi-même mon salaire mensuel chaque mois. Je ne suis pas encore en mesure de dire si ce choix était effectivement le meilleur, mais je pars du principe qu'il m'aide à progresser dans mon projet personnel et qu'il me donne un petit coup de pouce. J'y vois une source de stress positif, une incitation à entreprendre sur le plan musical. C'est un choix commercial que j'ai délibérément fait parce que je voulais progresser en tant que musicien et artiste. Je considère l'entrepreneuriat comme un coup de fouet pour ce que je veux réaliser.

Pour l'instant, les commandes que l'on me passe constituent encore la principale source de revenus de la SPRL. L'idée est bien évidemment de pouvoir élargir ou approfondir la palette de recettes. Je préfère donc réduire le plus possible les coûts de production, raison pour laquelle je travaille surtout avec des stagiaires et des bénévoles. Je n'ai contracté aucun emprunt ou autre. La SPRL est contrôlée à 100 % par mon père et moi. Je veux d'abord comprendre personnellement et concrètement comment tout fonctionne en gestion propre et ce que cela implique, puis déterminer avec qui nous pouvons travailler avant de prendre de gros risques financiers.

Pour la distribution de toutes les sorties, je collabore avec une société allemande de distribution qui veille à ce que notre musique se retrouve aux endroits importants et sur les sites web. Un choix judicieux, car sans cette entreprise, il serait difficile de tout réaliser. Je collabore également avec un juriste qui prend en charge les contrats que notre maison de disques signe avec les artistes.

Une spirale positive, une vision artistique et une mission musicale personnelle, que j'essaie de stimuler et de réaliser grâce à l'entrepreneuriat. Notre crédibilité et notre plus-value se développent sur le plan international et se reflètent dans les artistes avec lesquels nous avons signé et la musique que nous sortons. Une gestion commerciale au service de la création artistique. Entreprendre pour réaliser. *Push It !* »