

Communiqué de Presse

Le 09 avril 2026 – 13:00 CEST

Winamp accélère sa stratégie Direct-to-Fan et déploie à l'échelle mondiale son écosystème de merchandising, ouvrant de nouvelles sources de revenus directes pour les artistes

Bruxelles, Belgique – Winamp franchit une nouvelle étape dans le déploiement de sa stratégie Direct-to-Fan en rendant son écosystème de merchandising accessible à l'échelle mondiale sur Winamp for Creators.

Ce lancement ouvre une nouvelle source de monétisation, permettant aux artistes de générer des revenus directement auprès de leur audience grâce à des produits physiques tels que des articles textiles, des CD ou encore des vinyles. Winamp gère l'ensemble de la chaîne de valeur, de la vente en ligne aux ventes sur les lieux de concerts, ainsi que leur intégration sur des plateformes comme Spotify.

L'industrie musicale connaît une transformation structurelle, avec des artistes qui évoluent désormais comme de véritables entrepreneurs – gérant leur marque, leur audience et leurs sources de revenus à travers de multiples canaux. Pourtant, l'écosystème actuel reste fragmenté, limitant leur capacité à capter pleinement la valeur qu'ils créent.

Afin de répondre à la diversité des profils d'artistes, Winamp propose des modèles de merchandising flexibles – allant du print-on-demand, permettant une monétisation immédiate sans risque de stock, à des collections entièrement personnalisées pour les artistes souhaitant davantage de contrôle et des marges optimisées. Cette approche permet à chaque créateur d'activer de nouvelles sources de revenus et de se développer en même temps que son audience.

« Les artistes ne sont plus seulement des créateurs – ils construisent désormais de véritables entreprises », commente Alexandre Saboundjian, CEO de Winamp. « Notre rôle est de leur fournir l'infrastructure pour y parvenir. Avec Winamp for Creators, nous développons une plateforme business qui leur permet de maîtriser leur audience, de diversifier leurs sources de revenus – notamment via le merchandising – et de construire des activités durables et scalables. »

Avec l'introduction de ces nouvelles capacités de merchandising, Winamp renforce ce positionnement en permettant aux artistes de lancer et gérer leur

propre activité de produits dérivés au sein d'une infrastructure entièrement intégrée. Sans investissement initial ni complexité opérationnelle, les artistes peuvent créer des produits à leur image, les vendre directement à leurs fans, et s'appuyer sur Winamp pour gérer l'ensemble de la chaîne de valeur – du paiement à la logistique, en passant par la gestion des stocks et le suivi des ventes.

Entièrement intégrées à la suite Direct-to-Fan de Winamp, incluant Website Builder et Fanzone, ces nouvelles fonctionnalités renforcent le rôle de la plateforme dans l'accompagnement des artistes pour construire, engager et monétiser leur audience au sein d'un écosystème unifié.

D'abord déployées auprès d'un groupe restreint d'utilisateurs en phase bêta, les fonctionnalités de merchandising ont déjà démontré une adoption encourageante et sont désormais accessibles à l'échelle mondiale.

Dans un contexte où l'industrie évolue vers des modèles de monétisation plus directs et diversifiés, Winamp poursuit le déploiement de sa plateforme en s'imposant progressivement comme un partenaire clé des artistes dans la structuration et le développement de leur activité.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS

30 Avril 2026 – Publication des résultats 2025

CONTACTS

Relations investisseurs

Olivier Van Gulck

investors@llama-group.com

À propos de Winamp Group

Winamp Group est une société pionnière et leader dans l'industrie de la musique digitale. Fort d'un savoir-faire étendu couvrant de nombreux secteurs d'activité, le groupe possède la plateforme iconique Winamp, la société de gestion de droits d'auteur Bridger et la société de licences musicales Jamendo.

Winamp Group a pour ambition de construire le futur de l'industrie musicale en investissant de manière soutenue dans de nombreuses solutions innovantes, ainsi que dans le talent et les compétences des personnes qui aiment la musique.

Le groupe défend les valeurs de ses marques : empowerment (donner le pouvoir à

ses utilisateurs), access (accès), simplicity (simplicité), and fairness (équité). Winamp a pour vision un monde où les artistes et leurs fans sont connectés comme jamais auparavant au travers d'une plate-forme musicale de pointe. La mission de Bridger est de supporter les auteurs-compositeurs en leur offrant une solution simple et innovante pour collecter leurs droits. Jamendo permet aux artistes indépendants de générer des revenus supplémentaires au travers de licences commerciales. Enfin, Hotmix offre un bouquet de plus de soixante radios digitales thématiques et gratuites.

À propos de Winamp – www.winamp.com

Winamp redéfinit l'expérience musicale en créant une plateforme innovante qui renforce le lien entre les artistes et leurs fans. Nous fournissons des outils puissants permettant aux créateurs de gérer leur musique, d'élargir leur audience et de maximiser leurs revenus, tout en offrant une expérience d'écoute fluide grâce au **Winamp Player**.

Winamp for Creators est notre plateforme dédiée, conçue pour offrir aux artistes musicaux tout ce dont ils ont besoin pour réussir. Des outils de monétisation aux services de gestion musicale, elle regroupe les ressources essentielles permettant aux créateurs de prendre en main leur carrière.