



Oolipo

Découvrez, soutenez, pariez.

nicolas Dehorter

Plateforme d'intermédiation culturelle

Email : nicdeh@yahoo.fr portable : 06.63.60.75.59 fixe : 01.46.45.25.12

SOMMAIRE

	page
En quelques mots...	3
Présentation complète du projet	4
Quelle est notre offre ?	5
Comment ça marche ?	9
Qui je suis ?	14
Ampleur du marché	15
Oolipo face à la concurrence	17
Cible marketing	18
Pourquoi ça va marcher ?	20
Mix marketing (point fort / point faible)	22
Stratégie de communication	24
Stratégie de commercialisation	26
Scénario de démarrage et de développement de l'entreprise	27
Annexes	28

En quelques mots...

Personne n'a pu passer à côté de la montée en puissance des sites communautaires, comme Myspace ou Facebook et de networking social, comme Viadeo et LinkedIn. Le site souhaite surfer sur cette vague et proposer un nouveau modèle économique, favorisant le financement participatif de la culture.

En clair, je souhaite lancer une plateforme d'intermédiation sur le web, entre artistes (photographie, art contemporain, édition) et particuliers sensibilisés ou amoureux de l'art, souhaitant contribuer et s'investir dans le financement de projets culturels. Le site a pour ambition de devenir une plateforme communautaire de lancement de projets culturels et d'offrir, par ce biais, la possibilité aux particuliers d'avoir la satisfaction de jouer un véritable rôle dans la poursuite du travail de l'artiste et de son ascension. Le site ne se borne pas uniquement à proposer aux particuliers « producteurs » de soutenir financièrement les artistes, mais leur offre également la possibilité d'être intéressés sur le produit des ventes des œuvres des artistes, autrement dit, de mettre en place une stratégie gagnante sur les deux tableaux : **avoir la satisfaction de soutenir la création, tout en faisant fructifier son investissement en pariant sur les artistes de demain.**

Le site souhaite dynamiser les liens entre les artistes et leur public. Il se veut un lieu de diffusions, d'échanges et de rencontres entre internautes partageant une même envie : **créer, partager et faire vivre la culture.**

Le projet, s'appuyant sur un réseau de partenaires culturels, tirera son succès de sa capacité à rassembler les principales caractéristiques gagnantes d'Internet : les communautés, le paiement en ligne, les liens entre les différents participants et enfin la possibilité de mettre en ligne son histoire.

Présentation complète du projet

Création d'une plateforme communautaire en ligne, permettant aux **particuliers et porteurs de projets culturels de se rencontrer et de partager ambitions et envies dans le domaine culturel**. Le site **Oolipo** se veut « **éthique et solidaire** » et favorise la rencontre entre le secteur culturel et l'économie solidaire mais pas pour autant désintéressée. Nous nous adressons, autant aux professionnels désireux de se faire connaître ou de savoir ce qui se fait autour d'eux, qu'aux particuliers souhaitant contribuer, de la manière qu'ils le souhaitent, à **l'émergence d'œuvres artistiques**.

Le site donne tout d'abord l'opportunité aux visiteurs de découvrir gratuitement les créations ou les projets d'artistes de tous horizons. Il est ainsi **une formidable vitrine des ambitions artistiques de chacun et un lieu de rencontre**. Au-delà, le site offre l'opportunité à ses membres d'apporter un soutien aux projets qu'ils aiment, soutien qui va du don, dans une démarche de mécénat, à la part prise dans le projet et l'intéressement au bénéfice ou à l'achat d'œuvres à prix préférentiel, l'objectif étant, évidemment, de donner la possibilité d'aider ou d'être aidé comme on le souhaite, en n'oubliant pas que chacun doit être gagnant.

Cinq grandes ambitions :

- *Financer et lancer de nouveaux artistes (être un véritable tremplin).*
- *Rassembler et fédérer les énergies créatrices.*
- *Offrir une visibilité à des artistes qui n'ont pas accès aux galeristes et aux lieux d'expositions.*
- *Rapprocher l'artiste de son public et permettre d'avoir un rapport constructif avec lui.*
- *Mettre Internet au service de la valorisation et de la médiation de l'art.*

Quelle est notre offre ?

Aux visiteurs et membres producteurs :

*Qui n'a jamais rêvé de pouvoir rencontrer le futur Robert Doisneau, Henri Cartier-Bresson ou encore Jeff Koons, Sophie Calle à l'aube de leur carrière et de pouvoir contribuer à leur ascension artistique en devenant leur « producteur » ou leur commanditaire ? Qui n'a jamais rêvé de pouvoir assister à l'éclosion d'un futur grand artiste, de pouvoir découvrir ses premières œuvres et de se les offrir en avant-première. Il suffit parfois d'un geste, d'une étincelle pour changer une vie. Les artistes ont plus que jamais besoin aujourd'hui de leur public et du soutien qu'il apporte. Aujourd'hui, le site **Oolipo** vous offre la possibilité de découvrir, partager et soutenir les artistes que vous aimez et dont vous souhaiteriez voir l'œuvre ou l'initiative réalisée. Ainsi à la différence des fondations, d'associations, d'ONG, le site vous permet de savoir où va l'argent et comment il est utilisé, mais surtout, de faire un pari qui peut vous rapporter gros !*

Aux visiteurs :

- La possibilité de découvrir, gratuitement, avant tout le monde les projets des artistes de demain.
- La possibilité de voter pour l'artiste de son choix, participer à sa communication au public et à sa valorisation, lui permettre de remonter sur le site Internet, pour être plus en vue et d'attirer les partenaires culturels.

Aux membres producteurs :

Le site offre donc l'opportunité à ses membres d'apporter un soutien aux projets qu'ils aiment, soutien qui va du don, dans une démarche de mécénat, à la part prise dans le projet et l'intéressement au bénéfice ou à l'achat d'œuvres à prix préférentiel, l'objectif étant, évidemment, de donner la possibilité d'aider ou d'être aidé comme on le souhaite, en n'oubliant pas que chacun doit être gagnant.

Le particulier est intéressé à hauteur de son investissement (100 € minimum). Les donateurs auront la satisfaction non négligeable d'avoir soutenu la création artistique et non quantifiable d'avoir changé une vie.

En outre, ils bénéficient de nombreux avantages :

- invitations aux avant-premières,
- ventes privées (possibilité d'acheter des œuvres à prix préférentiel)
- Octroi de 25% des droits sur les œuvres à répartir sur l'ensemble des investisseurs
- oeuvres commanditées,
- catalogue de l'exposition
- rencontres avec l'artiste, vidéo de la montée de l'exposition ou du travail de l'artiste,
- produits dérivés

Aux acteurs culturels (porteurs de projets ou garants)

(associations, galeries d'art, lieux d'exposition et de résidence d'artistes, centres d'impulsion)

Comme on l'a dit précédemment l'ambition du site Internet est de devenir une plateforme de lancement d'artiste, Il jouera le rôle de facilitateur entre les différents acteurs (artistes, lieux de diffusion, particuliers investisseurs et amateurs d'art), offrant aux artistes sélectionnés des outils pour pouvoir sortir du lot, de montrer leur travail et de développer des créations ambitieuses. Les deux problèmes que connaissent les artistes sont :

- la possibilité d'exercer leur art dans un lieu adéquat
- et la médiation de ce qu'ils font, ce qui en découle la vente de leurs œuvres pour pouvoir espérer en vivre.

Le site va jouer le rôle de catalyseur, de prisme permettant d'accentuer la lumière sur leurs projets et leurs ambitions. Il va donc leur offrir l'opportunité de solliciter des dons ou des fonds d'investissements de la part des particuliers permettant de soutenir leur démarche.

Le site se veut communautaire et ouvert à tous. Pour autant, une nouvelle fois, de la pertinence et de la qualité des projets, dépendra pour une grande partie le succès du projet. Le site pourra se réserver le droit de sélectionner les projets

artistiques (selon leur avancée et leur faisabilité) et de définir une probabilité d'investissement en fonction des risques liés à la réalisation et l'acceptation du public.

Ainsi la primauté sera donnée aux projets en voie de création, soutenus ou appuyés par une structure culturelle (besoin d'un fonds de démarrage ou de fonds pour un effet levier). Cela concerne des artistes qui ont déjà un projet bien avancé, un lieu pour présenter leurs projets et des contacts, mais qui sont en manque de soutien financier pour démarrer. Le concours d'une galerie ou d'une institution culturelle permet d'assurer la réalisation du projet et donne une caution quant à la pertinence du projet et au retour sur investissement.

Les artistes (professionnels ou amateurs), possédant un concept ou des œuvres mais sans lieu d'exposition, pourront utiliser un blog mis à leur disposition et **afficher leurs envies, leurs œuvres, fédérer les énergies d'autres membres, partager leur ambition et attirer les investisseurs**. Dès qu'ils récolteront les fonds nécessaires, ils seront accompagnés pour la mise en œuvre de leur projet. Cependant, s'ils ne trouvent aucune structure pouvant les accueillir et leur permettre de concrétiser leur projet, les fonds pourront leur être retirés.

Intérêts pour les galeries et structures culturelles :

- La possibilité de limiter les risques du lancement d'un artiste lors d'une exposition, la possibilité de se donner les moyens de réellement mettre en valeur une œuvre, une prestation.
- Un retour sur investissement rapide avec des clients déjà définis. Un outil de communication s'appuyant sur un outil communautaire sans pareil et la possibilité de promouvoir auprès d'eux leurs propres artistes.
- Les galeries auront à leur disposition un fabuleux outil de détection et de constitution d'un véritable marché d'artistes émergents.
- Vitrine sur le site Internet d'œuvres déjà existantes, avec un flux constant d'amateurs d'art.

Objectif : en clair, faire vivre le site et créer une communauté.

Prestations offertes aux (artistes) membres :

- Mise en avant de leur projet sur le site Internet, pour démontrer directement au public, grâce à la plateforme, la pertinence de leurs projets et pour solliciter directement des dons.
- Possibilité de participer à des soirées organisées pour récolter des fonds, où auront lieu la présentation des projets.
- Possibilité d'entrer en contact avec les autres artistes, de se rassembler et de fédérer les énergies.
- Apparaître sur un véritable marché d'artistes amateurs, désireux de mettre en valeur leur travail.
- Soutien à la présentation de leurs projets auprès des galeries ou des organismes publics.
- Appui pour la communication (outils mis à leur disposition) dès que le projet est en voie d'être diffusé ou commercialisé.
- Invitations à des vernissages et obtention de places d'exposants aux différentes expositions.
- Newsletter de conseils pour monter son exposition ou vendre des œuvres d'art. Suivi de l'actualité des partenaires.

Le site s'adresse donc à tous les artistes ambitieux et innovants, en attente du coup de projecteur ou...de pouce, de « l'étincelle » qui permettra de lancer véritablement leur aventure artistique. Le site offre un outil de communication performant leur permettant d'entrer en contact avec le public et les passionnés d'art, professionnels comme eux ou amateurs, ainsi que l'opportunité de présenter leur travail, leur ambition, d'en démontrer la pertinence et de préciser clairement ce dont ils ont besoin (il peut s'agir d'un atelier, d'un lieu d'exposition ou encore d'un voyage artistique), puis, in fine, de lancer très rapidement leur projet, une fois l'argent récolté.

Comment ça marche ?

Pour un particulier

Etape 1 : Après votre inscription sur le site, vous mettez à jour votre fiche et vous choisissez le projet que vous souhaitez soutenir ou sur lequel vous souhaitez investir (la sélection peut se faire, soit par région géographique, soit par grandes familles : photographies, art contemporain ou design). Deux démarches différentes, si vous souhaitez aider un artiste sous la forme du mécénat, il vous suffira de faire un don. Dans ce cas, si vous souhaitez bénéficier de l'avantage fiscal et si l'association est éligible, il vous faudra télécharger le formulaire. Dans le deuxième cas, l'intérêt n'est pas fiscal mais financier, avec un possible très intéressant retour sur investissement. Le particulier est invité à créer son portefeuille qu'il alimente par paiement PAYPAL et dans le cadre duquel il choisit cinq projets. Il a la possibilité de modifier son choix à tout moment, il est informé, lorsque son argent va être investi dans la réalisation du projet.

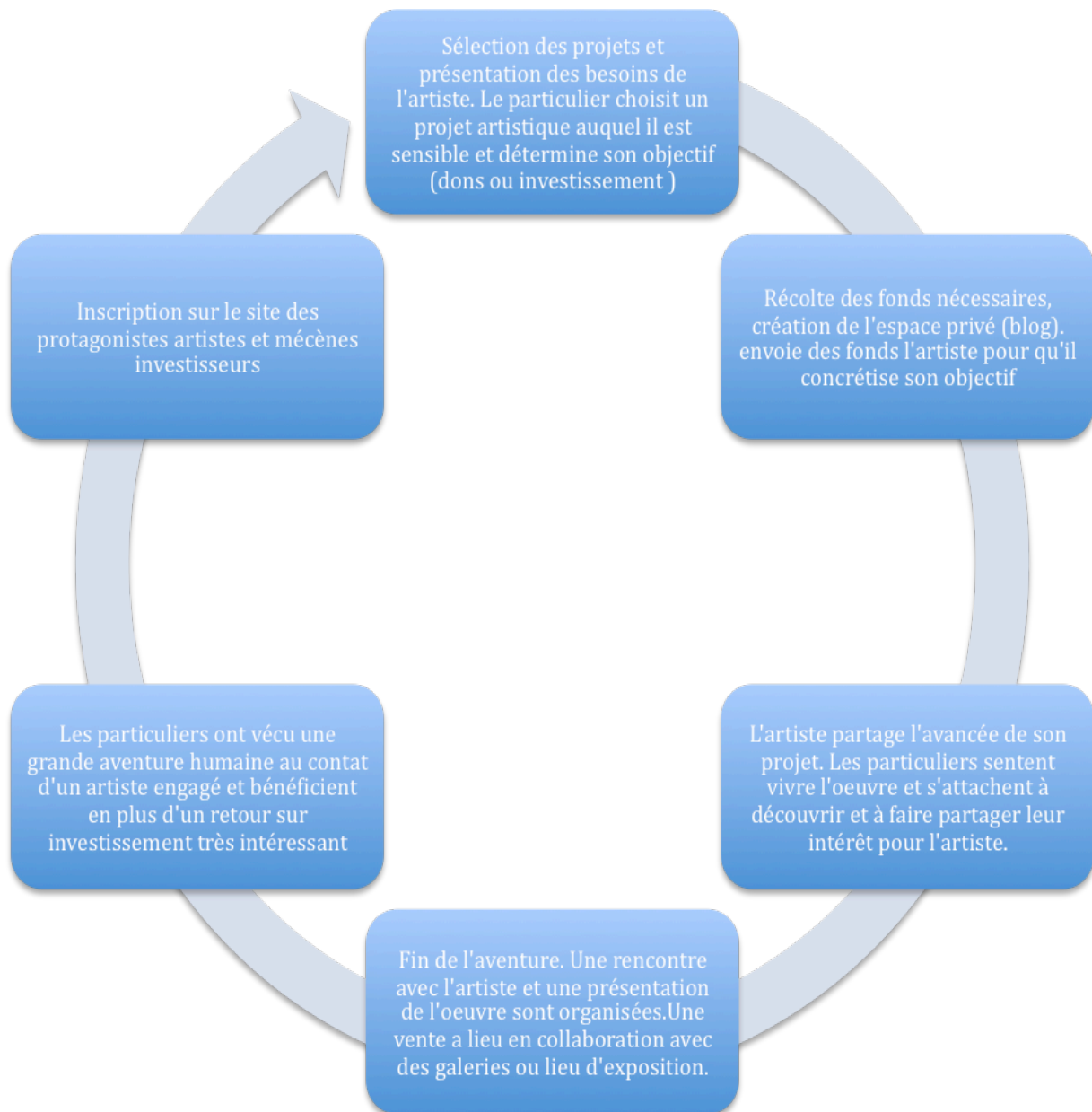
Etape 2 : Lorsque l'ensemble des fonds sollicités par le demandeur sont réunis, **Oolipo** se charge de la transmission de l'argent aux partenaires culturels ou aux structures culturelles soutenant le projet, pour sa réalisation. Dans le cas, où l'artiste a réuni les fonds mais n'a pas de structure d'accueil pour mettre en place son projet, **Oolipo** l'aidera à en trouver une et, s'il n'en trouve pas au-delà d'une période de six mois, Il devra se porter garant de la réalisation du projet sur ses fonds propres ou l'argent devra revenir aux particuliers investisseurs au sein de leurs portefeuilles.

Etape 3 : L'artiste informe et partage la production de son projet. Un échange sera possible entre les différents protagonistes de l'aventure. Une partie réservée sera dédiée aux échanges entre les différents partenaires de l'aventure, entre l'artiste, la galerie et les particuliers investisseurs. Les producteurs recevront une newsletter les informant de l'avancée du projet

Etape 4 : Les donateurs et les investisseurs bénéficieront de différents avantages : invitations aux avant-premières, ventes privées, oeuvres commanditées, catalogue de l'exposition, rencontres avec l'artiste, vidéo de la montée de l'exposition ou du travail de l'artiste, produits dérivés, mais avant tout chose, ils auront vécu une expérience humaine très forte et eu la satisfaction non quantifiable d'avoir pu

changer une vie. Le particulier pourra être intéressé sur la vente des oeuvres ou la possibilité d'acheter les oeuvres à prix préférentiel, lors d'une soirée privée.

Figure 1 Cycle de fonctionnement du site



« Avec **Oolipo**, vous savez à qui vous donner, comment et pourquoi ! »

Exemple de réalisation de projet d'artistes :

Mathieu est artiste plasticien, il a fait les Beaux Arts de Strasbourg et vit aujourd'hui à Paris. Il a un projet de création artistique qui nécessite un four bien particulier pour produire ses pièces en céramique. Il est soutenu par la Maison des Artistes et une association d'artistes à Boulogne-Billancourt qui lui fournit un local et un atelier, mais il a besoin de 5 000 € pour la construction de ce four. Il s'inscrit sur le site et sollicite donc cette somme. Il se présente sur la fiche : description de son parcours, présentation de ses réalisations, contexte et cadre de la réalisation du projet, d'où vient l'envie de ce projet, et date approximative de la réalisation, ce qu'il propose en échange de la participation des particuliers (à définir avec l'artiste), exemple : intéressement à la vente d'une série de céramiques, céramique personnalisée, unique pour chaque participant, possibilité de commanditer une oeuvre, participation à l'inauguration du four, organisation de portes ouvertes et découverte de son travail, sans oublier partage de l'aventure humaine tout au long de la construction de ce four.

Cinquante particuliers investisseurs adhèrent à son projet et le soutiennent ; ils investissent chacun 100 €. **Oolipo** contacte la structure soutenant le projet de l'artiste, afin d'obtenir confirmation que des fonds sont disponibles, en informe l'artiste pour qu'il puisse s'organiser et, bien évidemment, vérifie que le projet est toujours viable et réalisable, puis fixe un délai définitif pour la réalisation qu'il communique aux particuliers investisseurs.

Un espace réservé (blog) permettant aux particuliers de suivre l'avancée du projet et de participer à l'aventure de A à Z est mis en place (à envisager visite du four en construction).

Le projet est réalisé. Une inauguration est organisée avec l'artiste et tous les particuliers investisseurs : à prévoir, ventes privées d'oeuvres à prix préférentiel ou

retrait d'une oeuvre de l'artiste et tout autre contrepartie pouvant rentrer dans le cadre du mécénat.

Benoît est photographe, il a déjà exposé et vendu des photos, suite à un reportage au Niger. Il souhaite partir à la rencontre des derniers Massaï d'Ethiopie et réaliser un reportage photo. Il envisage d'exposer ses clichés en galerie et de les vendre. Il sollicite le soutien des Internauts pour finaliser le budget de son expédition. Il a besoin de 4 000 €, pour pouvoir réaliser un reportage et des tirages de qualité. Il a déjà des contacts pour les diffuser dans les magazines mais pas encore avec des galeries ; il recherche à travers le site la possibilité d'être mis en relation avec des galeries. Il propose un tirage numéroté de la photo choisie ou un intéressement sur les ventes des œuvres, dans le cadre d'une vente organisée.

Les particuliers adhèrent et investissent. Le porteur de projet touche les fonds et est accompagné pour la recherche d'une galerie. Les particuliers peuvent suivre l'avancée du reportage sur le blog en accès privé. Le photographe fait part régulièrement de son périple sur le site et produit même quelques photos en exemple.

Finalisation de la programmation de l'exposition avec une galerie, si aucune galerie n'est trouvée (possibilité d'installer un lien vers le site et de permettre aux acheteurs de prendre contact avec l'artiste pour les acheter).

Envoi d'un tirage numéroté et signé. Rencontre organisée avec le photographe.

Une **galerie** envisage depuis longtemps de participer aux foires d'art contemporain des Etats-Unis (New-York et Miami). Ses principaux clients sont américains. La galerie sait combien, il est important d'apparaître sur des foires pour prospecter ses futurs clients. Elle a réuni 20 000€, elle a besoin de 10 000 €. Elle présente son projet et ses artistes. Comme dans le cadre de tout appel de fonds (d'investisseurs), il lui est demandé d'indiquer la côte des artistes, quel est le chiffre d'affaires prévisionnel, l'étude de marché ou la présentation de l'intérêt de ce voyage.

Pourcentage d'intéressement à négocier selon le risque pris par les investisseurs : 5 à 15% pour les particuliers, 10 % à 20 % pour les professionnels.

20 personnes investissent 500 €.

Imaginons le chiffre d'affaires prévisionnel : 200 000 €.

10 % du chiffre de ces ventes sont alloués aux particuliers et 5 % au site.

$20\,000 / 20 = 1\,000$ €. Le retour sur investissement est donc égal à 200 % de la mise initiale. Pour le site, gain de 10 000 €.

Au cas où, la vente ne fonctionne pas, ce sont les particuliers qui en subissent les conséquences, le risque est donc nul pour la galerie.

En outre, si la galerie organise une exposition d'art contemporain, il est possible de faire des dons et de bénéficier d'un crédit d'impôt.

Le Palais de Tokyo (par exemple) monte une exposition sur les influences du Rock dans l'art contemporain. Il a réuni les fonds nécessaires pour l'événement, grâce au mécénat privé, mais il souhaite organiser, en marge de l'exposition, un concert de Rock. Il a besoin pour cela de 6 000 €. Les particuliers souhaitent soutenir cette initiative. Deux possibilités sont offertes (par téléchargement d'un formulaire de dons, en conformité avec la loi) :

- Mécénat profitant de l'intéressement fiscal, c'est-à-dire de 66 % de réduction d'impôt sur le revenu, à compter de l'imposition des revenus de l'année 2008. La réduction d'impôt est égale à 66 % des sommes versées, retenue dans la limite annuelle de 20 % du revenu imposable (sans autre contrepartie),

- Possibilité de participation au budget de l'organisation du concert, avec contrepartie, place Bak stage, catalogue de l'exposition, merchandising).

Porteur du projet	Soutien ou structures accompagnatrices	Type de soutien	Fonds sollicités	Contrepartie envisagée et pourcentage sur l'intéressement	Eligible au mécénat
Mathieu est un artiste plasticien	Maison des artistes, association locale	Aide au financement de projet	5 000,0€	Intéressement à la vente d'une série de céramiques, Œuvre personnalisée, unique pour chaque participant, possibilité de commander une œuvre. Participation à l'inauguration du four. Organisation de portes ouvertes et découverte de son travail	Non
Benoît est photographe	En recherche d'une galerie, contact avec organismes de presse	Aide au financement et mise en relation galerie	4 000,00 €	Tirage numéroté de la photo de leur choix ou intéressement sur les ventes (20 % pour les particuliers et 15 % pour le site)	Non
Galerie	Développement international, présence sur les galeries	Financement exposition et foire	10 000,00 €	Intéressement sur le chiffre d'affaire des ventes lors des foires	A étudier : voir si

	américaines			américaines % selon le chiffre d'affaire, la part de risque pris par les particuliers (10 à 15 % + 10 % pour le site)	possibilité de financer par mécénat l'organisation d'expositions
Palais de Tokyo		Financement d'événements, faciliter la rencontre de mécènes particuliers	5 000,00 €	66 % du montant du don déductible en crédit d'impôt	Oui

Qui suis-je ?

Titulaire d'un diplôme **d'Administrateur de projets culturels** d'une école de Management culturel, **âgé de 29 ans, je suis passionné par l'idée de porter un projet novateur à dimension éthique et solidaire**, pouvant à mon sens être réellement une **solution aux problèmes de financement des projets culturels**.

Je suis convaincu que le web 2.0 peut et doit être un atout pour financer les projets artistiques et favoriser la médiation artistique. Cette formation professionnalisante d'Administrateur de projets culturels m'a fourni les outils nécessaires pour me permettre d'acquérir une vision stratégique du monde de l'art et de la culture. Je souhaite surtout pouvoir capitaliser les différentes expériences que j'ai pu vivre dans la finance, comme conseiller clientèle, et dans le milieu culturel essentiellement, ayant été à plusieurs reprises rédacteur web sur trois sites Internet : Culturesfrance.com, mais également Cityzeum et Monvoyageur.com.

Je suis seul à porter le projet, mais en contact avec un développeur et une graphiste, avec qui je discute actuellement d'un partenariat pour monter le site Internet.

Collaborateurs :

En charge du développement de la plateforme

Nicolas Rolland chef de projet SIG – free lance

<http://www.viadeo.com/fr/profile/nicolas.rolland3>

En charge de la conception graphique et de l'identité visuel

Ampleur du marché

Le site **Oolipo** a pour concept de se positionner sur trois marchés différents, en empruntant à chacun d'eux leurs caractéristiques : les réseaux sociaux, la culture et l'économie solidaire.

L'Internet communautaire s'est taillé la part belle. Le web 2.0 apporte une vraie révolution. On ne cite plus les sites de réseaux communautaires qui sont apparus et qui font une véritable percée. Des sites inconnus, il y a encore deux ans, sont de véritables mines d'or, aujourd'hui, Viadeo, Facebook, Dailymotion, et bien d'autres.... sans oublier My space, l'ancêtre en quelque sorte, qui est la principale vitrine internationale de projets culturels, c'est-à-dire, tout de même plus de 59 millions de visiteurs en 2007 !!!

Ainsi, depuis maintenant quelques années, internet est l'un des premiers vecteurs de notoriété pour un musicien. La liste est longue de jeunes artistes qui ont réussi à émerger grâce à la toile, en réussissant notamment à créer le buzz autour d'eux, citons par exemple : Lily Allen, Kamini, Kate Nash, les Artic Monkeys... Ils ont tous en commun d'avoir mis leurs œuvres en écoute libre sur Internet, alors qu'ils n'étaient tout simplement, si l'on peut dire, que d'illustres inconnus, en faisant le pari que le bouche à oreille, le fameux buzz cité plus haut, ferait le reste. J'en suis sûr, beaucoup d'« anonymes » auraient été ravis de pouvoir investir ou contribuer à leur ascension.

Dès aujourd'hui, c'est possible, grâce à des sites Internet, qui proposent aux particuliers de devenir, à part entière, producteurs de musique et de miser sur les futures stars de la musique.

Il existe déjà cinq sociétés de ce type qui offrent cette possibilité. Globalement, le

service est le même : les internautes misent sur des artistes, achètent des parts du budget de financement de l'artiste et, bien évidemment, attendent de faire des bénéfices si l'artiste rencontre le succès.

Concrètement, les artistes mettent gratuitement à la disposition des internautes quelques-unes de leurs œuvres sur ces sites. Les particuliers, en investissant, achètent donc une part du budget de financement de l'artiste. Une somme palier est fixée à l'origine ; lorsqu'elle est atteinte par l'ensemble des sommes investies par les internautes, la société prend en charge l'artiste pour le lancer dans le monde de la musique. L'argent misé par les internautes sert à financer l'enregistrement en studio, la fabrication, la distribution et la promotion du CD, etc...

La somme exacte que reçoit chaque internaute producteur dépend du nombre de parts qu'il a achetées.

Deux acteurs se partagent déjà l'essentiel de ce marché qui, s'il reste encore limité, ne cesse de croître et bouscule la production musicale traditionnelle :

www.mymajorcompany.com, a été lancé en décembre 2007. Cinq artistes (Grégoire, Thierry de Cara, Joyce Jonathan, Agonie, EyeJack sont en cours de production). Le site a récolté plus de 400 000 euros. Plus de 6 000 internautes sont inscrits. 15 groupes ou artistes sont présents sur le site.

www.nomajormusik.com est en ligne, dans sa version officielle, depuis février 2008. Deux groupes (The Vernon Project et Lys) ont, pour le moment, rempli l'objectif des 3 000 euros. Le nombre de producteurs s'élève à 6 000 et 2 500 artistes y sont inscrits.

Oolipo face à la concurrence

Ce marché de la production musicale par internet, même s'il reste un marché de substitution, démontre qu'il y a un avenir, qu'il existe un véritable marché de financement communautaire de projets culturels. Oolipo se plaçant sur un autre segment comme les arts visuels, le cinéma ou les arts du spectacle, ne rentre pas véritablement en concurrence avec ces deux sites. En outre, la démarche est différente, notre site internet s'inscrit plus dans une démarche de communautaire, de mécénat et d'économie solidaire.

Oolipo / My Space

Tout comme My space, il offre l'opportunité de présenter son projet sur le site et d'être en contact avec d'autres adhérents mais, **premier avantage : les projets présentés ne seront pas noyés dans la masse**, ils seront présélectionnés et dignes d'intérêt artistique ; en outre, le site s'intéressera à des domaines peu en vue comme l'art contemporain, la photographie et l'édition. **Enfin et surtout, ce qui fait l'originalité du site, c'est la possibilité qui est laissée aux internautes de soutenir les projets de leur choix et d'avoir un vrai rôle à jouer.**

Oolipo / Mymajorcompany.com :

L'orientation du site diffère puisqu'il s'intéresse plutôt à l'art contemporain, à la photographie ou à l'édition.

MyMajorcompany est un label qui offre la possibilité à des particuliers de prendre part dans la production du disque d'un artiste de leur catalogue.

Oolipo, propose aux artistes de présenter ce dont ils ont besoin et uniquement ce dont ils ont besoin, ils sont ensuite totalement libres dans leur direction artistique et leur travail. La plateforme est un outil de rencontre et de lancement et non pas un outil de production. Il est au service des artistes et non d'un label. Il propose un modèle de financement alternatif, éthique et solidaire.

Cible marketing

Cette cible est double. Elle comporte d'un côté, les particuliers et professionnels de la culture, intéressés par la culture ou souhaitant s'investir dans un projet culturel, et de l'autre, des porteurs de projets culturels. Puis, si l'on segmente un peu plus, les visiteurs du site.

On distingue différentes catégories :

Les **visiteurs** ponctuels qui sont des curieux, intéressés par l'originalité du site et la possibilité offerte de découvrir gratuitement des projets culturels.

Les membres **producteurs** intéressés par le concept et souhaitant y adhérer. A l'intérieur de cette segmentation, on retrouve également :

- les membres qui font un don dans le souci d'aider, de donner un coup de pouce, sans envisager de participation ou d'achat, bénéficiant de l'intérêt fiscal et de la contrepartie du mécénat,
- les membres qui investissent et parient sur un artiste, dans l'objectif de pouvoir acheter ses œuvres et d'avoir un retour sur investissement.

Le portrait du **particulier investisseur** est le suivant : il est avant tout jeune, vivant en ville, habitué aux nouvelles technologies et sensibilisé à la nouvelle création artistique, sachant évidemment qu'il existe des collectionneurs qui ont déjà un pouvoir d'achat. Mais la cible prioritaire est encore le trentenaire, attiré par la constitution d'une collection ou par l'achat d'une œuvre, mais rebuté jusqu'à présent par le prix.

Porteurs de projets (professionnels ou non du monde culturel) : toute personne possédant un projet artistique dans le domaine de l'art contemporain, la photographie, ou le design, souhaitant le faire connaître, à la recherche de collaborateurs ou d'un soutien financier pour un projet précis, de préférence ayant déjà des contacts pour la réalisation ou ayant un projet déjà réalisé.

Exemple de partenaires possibles : (associations, lieux d'exposition, galeries débutantes ou confirmées).

Cible potentielle en chiffres

On dénombre 42 016 artistes français inscrits à la Maison des artistes, dont 10 000 artistes à Paris. 20 000 d'entre eux ont moins de moins de 40 ans. Sans compter bien évidemment les photographes et les artistes design.

Près de 4 000 sont à la recherche d'un atelier.

La cible des particuliers producteurs est à prospecter sur les sites communautaires et d'informations artistiques. (je vous invite à consulter les témoignages suite à l'étude de marché en annexe).

Pourquoi, ça va marcher !

Le site va rassembler les principales caractéristiques gagnantes d'Internet, notamment depuis la révolution du web 2.0 : les communautés, le paiement en ligne, les liens entre les différents participants et la possibilité de mettre en ligne, son histoire et son projet.

Mon expérience personnelle m'a permis de prendre conscience qu'il y a énormément de jeunes artistes, pleins d'énergies et d'ambitions culturelles mais qui, faute de soutiens, de perspectives, se perdent dans le marché du travail. Pourtant, si l'on décidait de mutualiser les compétences et de fédérer les énergies de différents acteurs culturels autour de grands projets, une nouvelle vague de projets pourrait émerger grâce au site, par le simple fait de mettre en contact les bonnes personnes.

Un contexte favorable...

Selon Daniel REDLER (ARFACS Montpellier)

"Alors que de nombreux secteurs d'activités sont aujourd'hui en crise, le secteur culturel est porteur en progression. Le nombre d'emplois et le chiffre d'affaires sont en hausse constante. Selon les derniers chiffres de l'INSEE, la croissance est de 5 %. La demande de biens et de services culturels croît."

En outre, les pouvoirs publics soucieux de soutenir le marché de l'art a proposé une nouvelle motion favorisant le mécénat des particuliers dans la loi TEPA 2007 (vous pouvez retrouver le texte en annexe).

Avant l'annonce le 24 septembre, de la ministre de la culture Christine Albanel, d'un véritable plan de relance du marché de l'art en France qui devrait intervenir prochainement, « afin de réagir à la forte concurrence des marchés de l'art américains et britanniques », quatre domaines d'action ont été retenus :

- accroître le nombre de collectionneurs français, notamment grâce à un dispositif de crédit d'impôt ou de prêt sans intérêt, facilitant la première acquisition d'une œuvre ;

- donner les moyens aux professionnels de moderniser leurs entreprises (bureaux de représentation à l'étranger, allègement de certaines contraintes administratives, amélioration du cadre juridique des ventes sur internet...);
- conduire une étude statistique et économique du marché de l'art afin de mieux cerner le rôle de l'Etat en tant qu'acheteur et en tant qu'auteur de la réglementation.

Ancien délégué aux arts plastiques et actuel commissaire de la FIAC, Martin Bethenod s'est vu confier, par Christine Albanel, une mission d'expertise sur ces axes de travail.

Le site permettra à tout individu, à la hauteur de ce qu'il souhaite et de ses moyens, de devenir producteur, mécène, commanditaire d'un artiste.

Le site se "substituera" au circuit bancaire peu propice au financement de projets culturels.

Le site sera la première plate-forme de rencontres entre porteurs de projets et amoureux de l'art, souhaitant contribuer à leur façon, à la création artistique.

A l'inverse de ce qu'il vit avec les fondations ou les O.N.G, l'internaute saura où va l'argent et comment il est utilisé. Ce sera pour lui l'occasion d'une vraie aventure humaine, dans un souci d'équité et de partage.

Les premiers contacts :

J'ai déjà eu de nombreux contacts avec des artistes, qui ont souligné la pertinence du projet. (a voir dans la partie Annexe)

Mix marketing

Point fort

- Le projet s'appuie sur un constat : le désengagement progressif mais inéluctable du financement des projets culturels par l'Etat (personne n'est sans savoir que l'Etat manque d'argent). On tend de plus en plus vers le modèle américain, où les particuliers et les fondations, par leurs dons, sont les principaux mécènes et soutiens de la création artistique. L'impérieuse nécessité de trouver de l'argent pour financer la culture ou pour conserver notre patrimoine ouvre une nouvelle porte. L'Etat espère de plus en plus pouvoir compter sur le soutien de fonds privés qui ne soient plus exclusivement ceux des entreprises ou des fondations. Etant donné la diminution importante de son aide directe, il est clair qu'il sera amené peu à peu à faciliter le financement de projets culturels par des moyens plus diversifiés que jusqu'à présent, comprenant les organismes privés et les particuliers, par le truchement des crédits d'impôt.
- Le site s'appuie sur les caractéristiques gagnantes d'Internet et du web 2.0 (communautaire) : les communautés qui offrent la convivialité, le paiement en ligne à travers le système PAYPAL totalement sécurisé, les liens entre les participants et la possibilité de mettre en ligne son histoire.
- L'émergence d'un véritable marché de diffusion, de création et de financement participatif de la production de disques (Mymajorcompany.com). Les internautes sont déjà sensibilisés à ce système. Même si le pays connaît la crise, le marché de l'art demeure stable.
- Le coût faible du projet

Point faible :

- Les inconnues restent nombreuses. Les gens sont-ils prêts, en France, à franchir ce pas, la mentalité étant très différente de celle de nos voisins des pays anglo-saxons où le financement de la culture n'est plus, depuis longue date, pris en charge par l'état. Les gens feront-ils confiance au site Internet ? Les partenaires culturels suivront-ils ? Le projet ne pourra véritablement fonctionner, sans un véritable soutien de ses partenaires.
- Le site a besoin d'avoir une large communication (de créer un

véritable buzz), les artistes devront s'approprier le site et les internautes adhéraient au modèle économique et d'apparaître comme une alternative crédible de financement et d'investissement. De plus, son image est dépendante de la qualité des projets proposés. Les projets devront réussir, sinon les revenus du site vont en souffrir.

- Le site ne marchera que s'il existe un lien entre les artistes (porteurs de projets) et les investisseurs. Les investisseurs doivent se sentir totalement impliqués dans la vie du projet, à travers des invitations, lors des répétitions et surtout lors des avant-premières. Ils doivent sentir qu'ils font partie intégrante du projet qu'ils ne sont pas des « vaches à lait »... qui donneraient, sans recevoir. En tant que site communautaire, il est important de pouvoir inciter les différents acteurs à continuer à participer.

Stratégie de communication

Il est aussi important d'apparaître comme une vitrine des projets culturels en devenir, que de s'imposer comme une réelle alternative pour le financement de projets culturels et un catalyseur des volontés privées de financement de la culture.

- Dans les premiers mois, il faut créer le Buzz médiatique, en ayant une stratégie de communication s'appuyant sur les blogs et les forums. On proposera le concept du site sur les forums spécialisés internet et d'économie solidaire, quelques semaines avant le lancement effectif de la plateforme, en suscitant la curiosité, voire le débat. Il faut créer les conditions favorables du bouche-à-oreille, bien avant l'ouverture du site.
- Création d'un Hub sur Viadeo et un groupe sur Facebook. Puis, lors du lancement du site internet, couverture médiatique :
 - La presse magazine (Les Inrocks, Télérama)
 - La presse quotidienne (Libération, Le Monde)
 - Site internet culturel (evene.fr, Fluctuat).
- Ensuite, campagne publicitaire sur les sites culturels, mais légère, ciblée et pertinente. Montrer que l'on existe. Mise en place d'une publicité permettant de créer une identité au site, favorisant le scénario de l'échange. Faire des appels à projets, sur *Profilculture* et petites annonces dans *Libération*.

Puis, la meilleure publicité viendra, celle des projets lancés grâce au site Internet et dont on pourra s'enorgueillir.

Offre commerciale

Frais d'inscription pour porteur de projets :

Première offre :

Création d'une page personnelle, possibilité de solliciter des fonds auprès des membres particuliers, création du blog privée et mis à disposition des outils de communication avant la présentation et la commercialisation des oeuvres.

25 € pour moins de 2 000 €
49 € moins de 5 000 €
70 € au-delà

Offre avec accompagnement.

(à développer après deux ans d'existence, après adhésion au site des internautes et la réalisation de projets démontrant la réussite du modèle économique.)

Membre « premium » Aide pour mettre en valeur le projet, (photos – vidéos)

Aide pour solliciter les lieux d'exposition, les organismes publics, mise en relation avec les galeries partenaires. Newsletter particulière où ils sont mis en avant. Gestion d'une identité virtuel. Participation aux soirées de présentations des œuvres.

59 € pour moins de 2000 €

90 € pour moins de 5000 €

125 € au delà

Pourcentage pris sur le bénéfice

Galerie et structure culturelle :

- de 4 000 €

15 % d'intéressement sur les bénéfices (pour le site)

20 % d'intéressement (pour les particuliers investisseurs)

+ de 4 000 €

10 % pour le site

20 % pour les particuliers investisseurs

Au-delà de 15 000 €

5 % pour le site

20 % pour les particuliers

Porteurs de projets indépendants (avec accompagnement pour réalisation du projet) :

20 % pour le site

30 % pour les particuliers investisseurs

Frais de gestion prélevés sur le montant demandé par les porteurs de projets :

Moins de 7 000 € : 15 %

Plus de 7 000 € : 10%

Plus de 10 000€ : 4%

Plus de 20 000 € : 2,5 %

A ajouter au chiffre d'affaires : rémunération de la publicité + liens commerciaux avec galeries (galeries souhaitant présenter leurs artistes).

Autres sources de revenus envisagés :

- Ventes de produits dérivés (T- shirt d'identification pour chaque artiste, moi j'ai soutenu cette artiste , donner le sentiment de faire partie d'une communauté)
- Organisation de soirée de collecte de fonds, où l'on présenterait tous les artistes. Le prix de la place irait dans le montant sollicité par les artistes, avec une partie prise évidemment pour la gestion du site.

Stratégie de commercialisation

Lors du lancement, offre commerciale :

Les 30 premières inscriptions comme porteur de projet (offre découverte),

15 € offerts en complément d'un investissement supérieur à 50 €,

500 euros accordés au premier projet lancé.

A court terme :

- 1) Attirer le maximum de personnes sur le site (concrètement, faire des appels à projet sur Profilculture.com, ou dans Cortex culture ou même, dans les petites annonces de Libération.
- 2) Acquérir une légitimité et une crédibilité grâce au soutien des partenaires

(associations, pouvoirs publics).

- 3) Apparaître comme un modèle à la fois éthique et branché (stratégie : travailler les commentaires sur les blogs (faire en sorte que l'on parle de nous sur la toile) Facebook et Viadeo

A moyen terme :

- 1) Créer un véritablement engouement autour du financement communautaire de la culture et apparaître comme une véritable alternative.
- 2) Créer un site convivial où les gens aiment surfer et au-delà, une vraie communauté culturelle favorisant l'initiative culturelle. Cela ne doit pas être uniquement un investissement, mais l'occasion d'une véritable rencontre entre l'investisseur et l'artiste, dans le cadre d'un projet commun.
- 3) S'attaquer à d'autres domaines comme le cinéma, ou le design.
- 4) Traduire le site en anglais. Puis viser le financement de projets culturels dans le cadre de coopérations culturelles.

Scénario de démarrage de l'entreprise

La difficulté sera de se faire connaître, créer le buzz autour de soi, apparaître très rapidement comme une alternative crédible et légitime pour le financement de la culture. Le site mettra sans nul doute un certain temps avant d'atteindre la notoriété et de créer des bénéfices.

Perspective dans 5 ans

Une évolution est dès à présent prévue, si le fonctionnement du site s'avère concluant : se diversifier autour des autres formes d'art, comme le cinéma et le spectacle vivant. Sur le long terme, j'ai l'espoir de créer un nouveau modèle économique et solidaire. L'internationalisation du site est bien sûr envisagée dans un délai plus ou moins long de pouvoir favoriser la médiation des artistes étrangers en proposant une version en anglais.

Ensuite, j'aimerais être initiateur de mes propres projets culturels. Je forme le souhait de créer mon propre festival et d'être sur le terrain, en produisant avec ma griffe personnelle, pourquoi pas, les projets présentés auparavant.

Annexes

Mon curriculum vitae	30
Etude de marché	31
Esprit du site internet et graphisme	37
« Concurrent type (Mymajorcompany.com)	38
Perspectives financières	39
Article 23 de la loi Tepas 2007	41

Etude de marché

Exemple de réponses suite à l'enquête :

Réponse sur Viadeo d'artistes après présentation du projet sur le site Internet

Audetoile ...

Auteur / Peintre / Créatrice de bijoux

Re: Création d'une plateforme d'intermédiation de projets culturels

Bonjour,

Je trouve votre idée très intéressante et ambitieuse.

Je vais donc vous donner le point de vue d'une artiste :

Nos besoins sont des lieux de rencontre, des lieux d'exposition gratuits (car toutes les galeries, ou démarches de sites que l'on nous propose sur internet sont pour la plupart payantes.)

Le financement par système de mécénat dédié aux particuliers est très ambitieux à mon avis. Il faudrait peut être aussi miser sur des entreprises (peut être en échange de quelques emplacements publicitaires...) qui pourraient miser sur certains artistes dans lesquels elles croient.

Peut être avez vous envisagé de faire renseigner une fiche signalétique (style blog) pour que chacun présente son profil et ses compétences artistiques et que les entreprises et particuliers pourraient consulter pour contacter les artistes et leur soumettre leur demande.

Je vous parle en tant que peintre, proposer par exemple la possibilité de louer des oeuvres, de faire réaliser par des artistes des fresques chez soi, dans sa boîte, des événements.

Ce ne sont pas les idées qui manquent, alors bien sûr tenez moi au courant si vous allez jusqu'au bout de votre projet et bonne chance pour sa mise en place.

Audetoile

www.audetoile.com

Réponse de [Patricia Cardillo](#) , artiste

excellente idée ! reste en effet à voir comment le >faire "vivre" réellement pour le rendre efficient >Personnellement je cherche un atelier justement ! je >pourrai donc tester en direct quand ça existera

Patricia Cardillo ><http://cardillo.artblog.fr>

Réponse de [Claire Soullier \(c\) Free-Lance](#)

Bonjour Nicolas,

Centraliser toute l'info des projets artistiques, c'est pas rien. C'est une grande idée...

La bonne idée c'est que ton projet implique que chaque artiste MONTRE ce qu'il sait faire. Car le problème pour un artiste c'est celui-là : le temps perdu à montrer ou tenter de montrer à l'un puis à l'autre...

J'espère que ton champ d'action ne se réduira pas à PEINTURE + MUSIQUE CONTEMPORAINE mais que les interprètes du théâtre, du cinéma et de la musique en général, les sculpteurs, les mimes, les danseurs, etc... tous pourront aussi se faire voir.

La difficulté ce sera de rendre la vision de cet annuaire centralisée de quotidienne consultation pour TOUS les décideurs et si possible pas

seulement pour la francophonie.

Réponse de **Iéna DE ASSIS**
Réalisatrice, IENA VIDEO

Bonjour Nicolas,

Ce type de plateforme existe déjà. Par contre, désolée de ne pouvoir te donner de noms, je ne les ai pas notés au moment où je les ai vus.

Je comprends ta volonté de promouvoir la création artistique. J'ai monté une société de production audiovisuelle spécialisée dans le culturel-artistique pour les mêmes raisons. Tu peux jeter un oeil sur mon site : www.iena-video.com (j'y effectue des modifications actuellement mais la base est là).

J'ai créé dernièrement un tarif préférentiel pour les artistes (adhérents de la Maison des Artistes car j'ai établi un partenariat avec la MDA) dans le but de permettre aux artistes d'avoir un outil de communication à un prix abordable.

J'ai moi-même de grandes affinités avec le monde artistique étant baignée dedans depuis ma tendre enfance (arts plastiques, musique classique, marionnettes, danse...)

Bon courage,

Iéna

Questionnaire étude de marché

« cible particulier investisseur »

1 - Etes-vous inscrit ou participez vous à un site communautaire (de type

Facebook ou Myspace....)

2- Connaissez - vous les sites de production communautaire de musique ?

3 Pensez_vous que ce modèle économique puisse s'adapter au monde de l'art contemporain et de la photographie et puisse contribuer à favoriser l'émergence de nouveaux artistes (par le financement d'une exposition, de l'installation d'un atelier ou encore de rencontre entre artistes)

4- Seriez- vous tenté de pouvoir contribuer à ce site et de pouvoir soutenir ces artistes ?

5 - A quel hauteur vous pourriez contribuer ou participer (et bénéficier de l'intéressement après vente ou achat de pièces en vente privé) ?

Fabienne Lafaye (chargé de communication dans une galerie)

1- oui je suis inscrite sur facebook

2-oui j'en ai entendu parler ça a l'air de pas trop mal marcher, dans ce domaine là en tous cas

3-oui je pense que c'est une idée originale et novatrice (va voir le site de l'association Mecenes du sud à Marseille, ça pourra peut être te donner une idée et renseigne toi aussi sur la loi TEPA 2007 art.6 sur le mécénat des personnes privées)

4- oui pourquoi pas quand j'aurai un peu plus de moyen, ça me branche bien de mécéner des artistes

5- ça dépend de mes moyens mais je pourrai commencer par disons 100 euros avec soit un interressement après vente, soit un achat)

Emilie baux (étudiante en art)

Voici mes réponses:

1 -

Oui

> 2-

Oui

> 3

Oui, est-ce que les mécènes pourront passer des commandes?

> 4

Tout dépend de la qualité des artistes mais pourquoi pas.

> 5 - A quel hauteur vous pourriez contribuer ou participer (intéressement

> après vente ou achat de pièces en vente privé) ?

...

Si jamais ton site aboutit, peux-tu me tenir informée ?

Marina Simon

Chargée du planning télé au sein d'une régie publicitaire

1 - OUI, Facebook pour le perso (amis et familles), Viadeo, bientôt LinkedIn pour le professionnel

2- My Major, je l'ai découvert par une collègue et puis ensuite il y a eu le succès de Grégoire "Toi&Moi" dont on a beaucoup parlé

3 Je pense effectivement qu'il faut chercher des subventions et des financements autres qu'étatiques ou venant de sociétés privés. Le don de particulier est une forme d'engagement, si on ne peut pas acheter une oeuvre d'art, on peut au moins aider l'artiste à se faire connaître. Je sais que ça se fait beaucoup en Angleterre, tu peux faire des dons sur Internet pour plein de projet comme des potes qui veulent faire le tour du monde par

exemple.

4- Je ne pense pas avoir suffisamment de revenus actuellement pour pouvoir verser une somme conséquente mais j'espère si j'ai un coup de coeur pouvoir le faire un jour.

5 - Si c'est un vrai coup de coeur entre 10 et 25€. Je sais que pour en avoir discuté certains seraient prêts à avancer de l'argent plus facilement s'ils s'y retrouvent après par exemple pour my major si le morceau de Grégoire fait un carton chaque don est remboursé intégralement. Dans ton cas, tu mets en place le même système ou tu tables plutôt sur la générosité des gens? Je pense qu'avec les temps qui cours soit tu verses de petite somme sans attendre un retour soit tu prends un risque comme aux courses en espérant que ça marche et que tu récupères ta mise à la fin. Voilà mon point de vue. En tout cas je trouve ces initiatives très intéressantes d'un point de vue sociologique et je pense qu'ils sensibilisent beaucoup plus à l'art parce qu'ils demandent aux gens d'agir pour la culture, toujours cette d'idée d'engagement.

La maquette envisagée du site

Rigueur, originalité et convivialité sont les trois grandes qualités que j'imprimerai au site, tout en souhaitant apparaître, comme Kiva peut réussir à le faire, une source fiable de financement. Je souhaiterais utiliser un graphisme plus innovant, permettant au site d'être perçu comme une nouvelle solution alternative et branchée. Compte tenu que nous visons à attirer un public artistique, il est primordial de donner une identité artistique forte, avec une esthétique poussée et possédant un vrai style. L'objectif est d'avoir un style épuré mais abouti et affirmé, en n'oubliant pas que ce sont les artistes à travers leurs blogs qui détermineront l'identité du site Internet.

MY MAJOR COMPANY
music is your business

VOUS AUSSI, DEVENEZ PRODUCTEUR !

ACCUEIL | LES ARTISTES | LES PRODUCTEURS | LE BLOG | MY MAJOR COMPANY

Ma musique / 39496 plays - Joyce
J'ai pas besoin de toi / 42217 plays -
Ce matin / 38835 plays - Joyce

Joyce Jonathan - M

Joyce Jonathan
70000 € de mises atteints
Merci à vous, mes Producteurs :
is - carinouchka - jeff1 - marillion - jimmy - rclight - stefriggs - patricia - titimc - marcounet

MON ESPACE
Login

OK
Mot de passe oublié?

S'INSCRIRE

TOP ARTISTES

- Eyejack**
France
pop / rock
Mises: 33840 €
- Tom Gé**
France
variété / folk
Mises: 14550 €
- NEW Agonie**
France
hip-hop/rap/soul
Mises: 13480 €

DERNIÈRES MISES

- arb74**
100 € misés sur Eyejack
- xan14**
20 € misés sur Agonie
- carolive**
90 € misés sur Eyejack

Publicité

VOUS AUSSI, DEVENEZ PRODUCTEUR !

MBUZZ
JJ GOLDMAN

FIL INFOS

Le site « concurrent » Mymajorcompany.com qui offre également la possibilité à des particuliers d'investir sur un artiste, en leur proposant de prendre des parts dans le budget de financement du disque. Le site a un positionnement différent, mais il est intéressant de remarquer que son arrivée a créé un véritable buzz autour de lui et qu'il attire véritablement beaucoup de monde.

Perspectives financières

Fréquentation du site sur 3 ans

type d'internautes	1e année	2e année	3e année
visiteurs ponctuels	30 000	50 000	70 000
artistes membres	100	250	550
particuliers (producteurs)	3 000	6 000	10 000
Projet financé	16	28	40

Prévisions financières sur 3 ans

Scénario de chiffres d'affaires sur 5 projets types :

Participation de la galerie aux foires d'art aux Etats-Unis :

40 personnes investissent 500 €.

Imaginons le chiffre d'affaires prévisionnel : 200 000 € dont 150 000 € de bénéfiques, 20 % du chiffre de ces ventes pour les particuliers et 5 % pour le site.

Cela donne 30 000 € / 40 = 750 €. Les particuliers font une plus value 250 € et pour le site gain de 7 500 €

Frais de gestion prélevés : 500 €.

Vente de la série de pièces de l'artiste plasticien :

100 particuliers investisseurs adhèrent à son projet et le soutiennent, ils investissent chacun 50 €.

20 pièces à 50 € = 1 000 €

Organisation d'une vente dans l'atelier de l'artiste dont le profit va intégralement au site, chaque visiteur recevant une œuvre personnalisée et la possibilité de se rendre à l'inauguration.

Frais de gestion prélevé : 750 €

Ventes des photos du photographe :

Il a besoin de 4 000 €.

100 personnes le soutiennent et versent donc 40 €

75 personnes souhaitent obtenir une photo numérotée et dédiée de cette aventure.

25 personnes choisissent l'autre alternative (être intéressé sur les ventes) ou avoir la possibilité d'acheter les photos en grand format.

Bénéfice : 6 000 €

Répartition : 20 % pour les particuliers (60 € pour chaque personne)

30 % pour le site 1 800 €

50 % pour la galerie et l'artiste

Frais de gestion : 600 €

Concert au Palais de Tokyo :

Besoin de 3 000 € au titre du mécénat.

60 personnes donnent 50 € (ce qui représente 17 %)

A étudier : si passage par le site, pas d'intérêt fiscal mais possible contrepartie (bakstage, catalogue de l'exposition)

Bénéfice pour le site : notoriété, partenariat et éventuellement location de salle.

Chiffre d'affaires pour le site sur ces quatre exemples : 10 300 €

Frais de gestion prélevés : 1 850 €

Chiffre d'affaire prévisionnel

Source de rémunération	PRU	1e année	2e année	3e année
Abonnement	40	4 000	10 000	16 000
Abonnement premium	80	X	X	8 000
chiffre d'affaires des ventes d'œuvre		41 200	72 100	103 000
frais de gestion prélevés		7 400	12 950	18 500
publicité (2 bannières)	150	1 800	3 600	4 800
Total		54 400	98 550	150 300

Article 23

Avantages fiscaux en faveur des activités et du patrimoine culturels

a) Contenu :

Le présent article :

- instaure, à compter de l'imposition des revenus de l'année 2008, une réduction d'impôt sur le revenu égale à 25 % des dépenses supportées par un contribuable (prises en compte dans une limite annuelle de 20 000 euros) au titre de travaux de conservation ou de restauration d'objets mobiliers classés dont ils sont propriétaires à la condition, d'une part, que ces objets soient, dès l'achèvement des travaux et pendant au moins les cinq années suivant celui-ci, exposés au public et, d'autre part, que les travaux aient fait l'objet d'une autorisation de l'autorité administrative compétente ;
- élargit, à compter du 1^{er} janvier 2008, le champ de la réduction d'impôt dont bénéficient les particuliers à raison de leurs dons à certains organismes aux versements au profit des organismes ayant pour activité la présentation au public de spectacles vivants ou cinématographiques ou l'organisation d'expositions d'art contemporain pouvant actuellement recevoir des versements des entreprises leur ouvrant droit à une réduction d'impôt ;
- élargit, pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2008, le champ de la réduction d'impôt dont bénéficient les entreprises à raison de leurs dons à certains organismes exerçant les activités mentionnées ci-dessus aux versements au profit de certaines sociétés de capitaux publiques à gestion désintéressée ayant les mêmes activités.

b) Application :

Les mesures d'application de cet article sont en cours de préparation.