



LYVE

MOTEUR POUR ARTISTES ÉMERGENTS

---

[PLAY-LYVE.COM](http://PLAY-LYVE.COM)

# Sommaire



## Chapitre I : Objectifs

1. Les enjeux
2. Notre proposition de valeur
3. Notre philosophie entrepreneuriale
4. L'équipe

## Chapitre III : Fonctionnement du service

1. Le fonctionnement
2. Le service
3. Parcours usager type
4. Fonctionnement financier

## Chapitre II : Propositions de valeur

1. Les artistes
2. Les salles
3. Le public
4. Les producteurs de spectacle

## Chapitre IV : Stratégie et projections

1. Trajectoire de développement
2. Le positionnement stratégique
3. Le segment de clientèle
4. Modèle de rémunération

# Chapitre I

## Objectifs



LYVE

---

MOTEUR POUR ARTISTES ÉMERGENTS



# Note d'intention

## Les enjeux du marché de la musique amateur

Aujourd'hui plus que jamais, les musiciens ont besoin de jouer devant leur public, et de faire en sorte que les concerts soient une source stable et légitime de revenu.

Malgré ce besoin croissant, le risque persiste pour artistes non accompagnés de ne pas parvenir à organiser des concerts rentables pour l'ensemble des parties.

Pour la plupart, les artistes amateurs ne sont pas accompagnés et peinent à s'organiser tant en termes administratifs qu'opérationnels.

Nous estimons qu'il existe un réel besoin d'une structure qui analyse ces problématiques en profondeur et développe des outils accessibles à tous pour y répondre.

# Note d'intention

## Notre proposition de valeur

Notre souhait est d'offrir à l'écosystème de la musique un outil permettant aux artistes de faciliter leur accès à la scène tout en générant des ressources qui leur permettront de développer leurs projets sereinement, sans jamais prendre le moindre risque financier.

Parallèlement, nous désirons permettre :

- Aux salles de concert de sécuriser leurs revenus
- Aux producteurs des artistes de promouvoir plus facilement le travail de ces derniers.
- Au public de devenir le promoteur de sa scène locale, et l'acteur de la diffusion des musiques qu'il soutient.

Nous donnons également une transparence accrue au marché afin de faciliter les synergies entre ses acteurs.

# Note d'intention

## Notre philosophie entrepreneuriale

Notre vocation est d'être une boîte à outils numérique à destination de nos usagers, en s'imprégnant des réels besoins des artistes et de l'écosystème de la musique live.

Loin des mirages de la volonté de disruption et de la prédation de certains créateurs de services numériques, nous sommes convaincus que c'est par l'intelligence collective que l'innovation durable et au service du plus grand nombre trouvera sa voie.

Nous voulons maximiser l'apport de la créativité de nos usagers dans l'innovation que nous apportons et l'évolution des procédés à venir. Pour cela il faudra associer nos usagers, producteurs et concepteurs afin de suivre le rythme de l'innovation réelle et correspondre aux usages d'un écosystème qui nous a précédé, et qui nous survivra.

Cette relation entre pairs doit être prépondérante dans le mécanisme de production.

# L'équipe



**Jérémi Derruppé**

Créateur du label MIRADOR  
Ingénieur du son



jeremi@play-lyve.com

**Anthony Gutierrez**

Juriste en droit pénal financier  
Musicien



anthony@play-lyve.com

**Jacob Vitoux**

Consultant senior chez Accenture



jacob@play-lyve.com

# Chapitre II

## Propositions de valeur



LYVE

---

MOTEUR POUR ARTISTES ÉMERGENTS



# 1. Les artistes

Créer un cadre légal favorisant la professionnalisation des artistes

## OBJECTIFS

### ACCOMPAGNER LES ARTISTES

- Nous aidons les artistes à **créer une structure juridique** afin qu'ils puissent se rémunérer grâce à la production de leurs propres concerts et ainsi investir cet argent pour se développer.
- Nous les accompagnons également sur **toutes les déclarations administratives** relatives à leurs concerts produits (SACEM, TVA, CNV, etc...). Ainsi, les artistes se concentrent sur ce qu'ils préfèrent : la musique.

### LA BILLETTERIE PARTICIPATIVE

- Les artistes **financent le coût de production d'un concert grâce au financement participatif**. Ils choisissent une date disponible dans une salles partenaires et valident la tenue du concert lorsqu'une quantité suffisante de billets a été vendue.
- **Nous favorisons la création de co-plateaux** afin d'optimiser les chances de succès d'une campagne, la valeur artistique d'un concert, et les opportunités de convaincre un public plus important.

## 2. Les salles

Des salles sous exploitées, qui ne prennent pas les risques nécessaires pour y remédier

### OBJECTIFS

**COMPLÉTER UNE PROGRAMMATION EXISTANTE**

**ÉLARGIR L'AUDIENCE**

**GARANTIR UN BÉNÉFICE**

### PROBLÉMATIQUES

- **60 représentations** par an en moyenne sur des salles de moins de 2000 places
- Entre **3 et 13% des représentation** effectuées dans le cadre de locations

Ayant souvent un genre musical de prédilection, les salles mobilisent **toujours la même catégorie de public**

Lors d'un évènement classique, **les salles n'ont pas la garantie que le remplissage sera suffisant** pour atteindre leur seuil de rentabilité

### SOLUTIONS

En choisissant de ne rendre disponibles des créneaux qu'après le bouclage de leur programmation, les salles ne prennent pas le risque de porter préjudice à leur activité classique

En s'ouvrant à de nouveaux types de groupes, les salles vont attirer un **nouveau public** à fidéliser

Avant d'embaucher leurs salariés pour une représentation organisée par Lyve, les salles auront la **garantie de réaliser un bénéfice**

# 3. Le public

Le Best-in-class de la billetterie en ligne associé au modèle participatif

## OBJECTIFS

**SOUTENIR SES ARTISTES,  
ÊTRE ACTEUR DE LEUR  
REUSSITE**

**FOURNIR À MINIMA UN  
SERVICE DE BILLETTERIE  
EN LIGNE EFFICACE**

## PROBLÉMATIQUES

Le public n'est pas impliqué dans le développement de carrière des artistes.

Souvent, le public ne découvre un artiste qu'une fois sa carrière lancée

S'intégrer dans une offre de billetterie qui a déterminé des standards de fonctionnement désormais incontournables

## SOLUTIONS

- Participer aux campagnes de financement des concerts et ainsi accompagner les premiers pas d'un artiste
- Etablir une communication avec les artistes, via la plateforme et les newsletters

Accès rapide, facile et jusqu'à la dernière minute à l'achat de places de concert

Remboursement intégral lors de l'échec des campagnes

# 4. Les producteurs de spectacle

Le développement de nouveaux artistes est un pari qui coûte cher

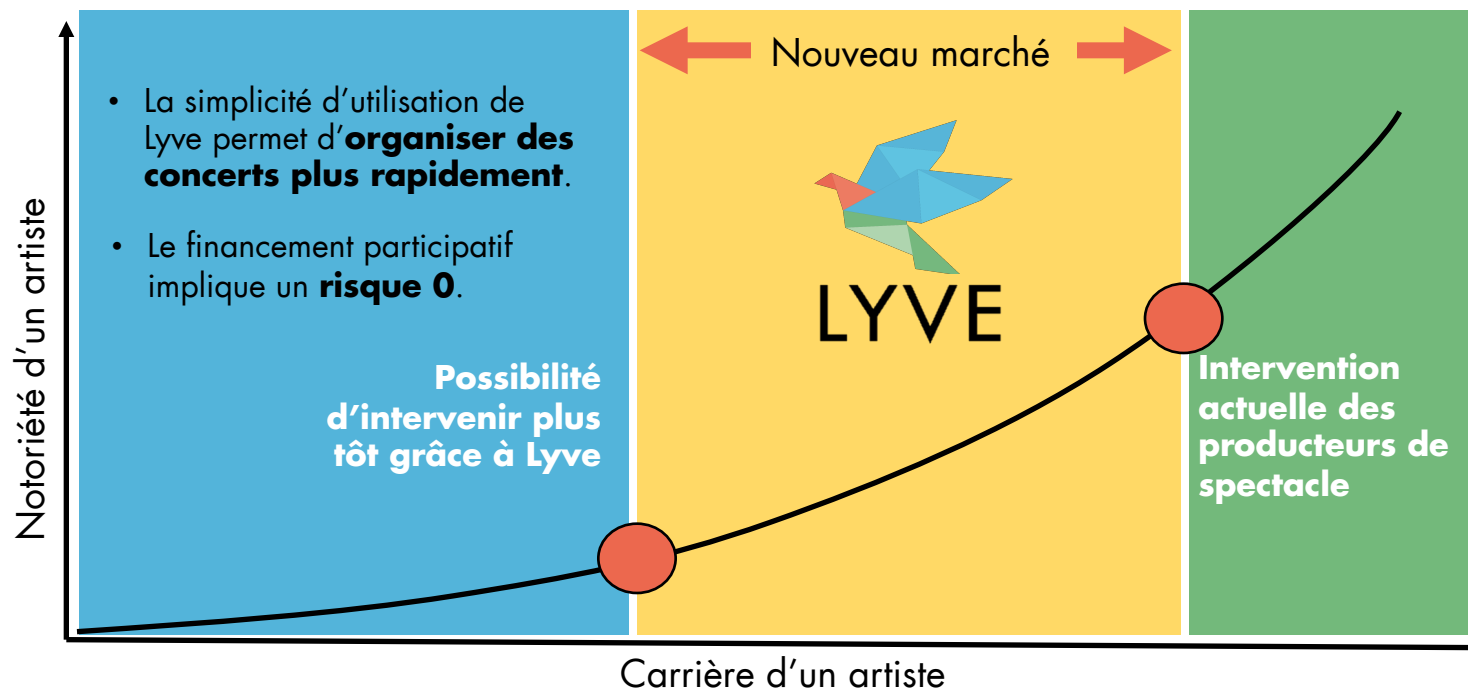
## OBJECTIFS

**ACCROÎTRE SON CATALOGUE**

**BIEN CHOISIR SES ARTISTES**

**LES DÉVELOPPER SANS RISQUE**

- les producteurs de spectacle ne signent que **3 à 5 nouveaux groupes par an** en moyenne en raison du risque financier encouru.



# Chapitre III

## Fonctionnement du service



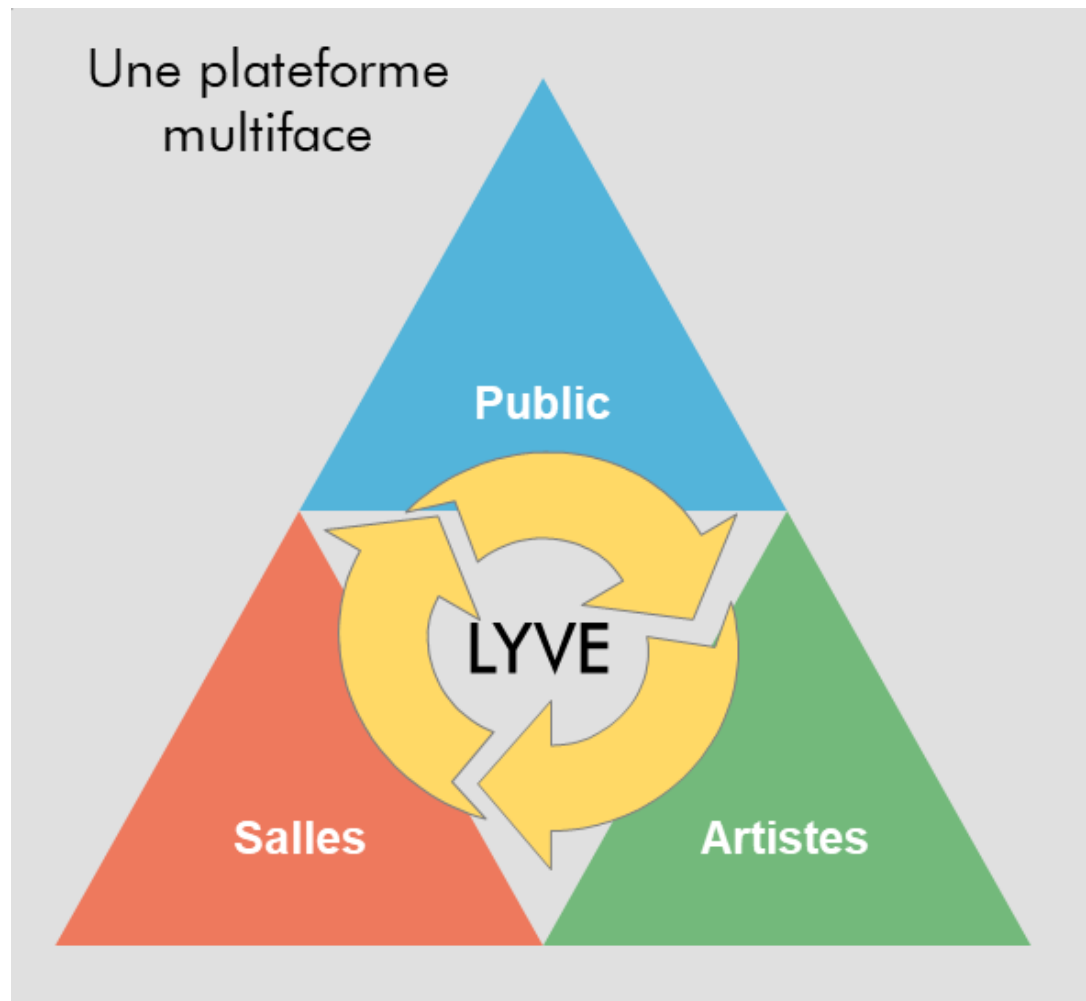
LYVE

---

MOTEUR POUR ARTISTES ÉMERGENTS

# 1. Le fonctionnement

LYVE est une plateforme multi partenariale servant plusieurs segments interdépendants

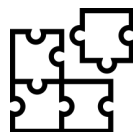


**LYVE repose sur l'interaction entre 3 types d'utilisateurs :**

- **Les lieux de diffusion** mettent à disposition des créneaux disponibles
- **Les artistes** ou leurs partenaires créent des campagne de financement selon les dates disponibles
- **Le public** est mobilisé par les artistes afin d'aider à atteindre la jauge minimale requise par le lieu de diffusion et ainsi valider l'organisation du concert, et obtenir son billet

## 2. Le service

Faciliter l'accès à la scène pour que les concerts financent le développement du projet musical des artistes, grâce à une boîte à outil numérique et un accompagnement administratif



Nous aidons les artistes à créer une structure juridique

*Elle leur permet d'investir les recettes de leurs concerts dans le développement de leur projet*



Nous accompagnons toutes leurs démarches administratives

*Contrats de co-production, déclarations et paiement des taxes, cotisations, etc.*



Nous les mettons en relation en vue de co-plateaux

*Accès à des salles plus grandes, création de liens avec d'autres artistes*



Nous leur donnons accès à des salles de concert

*Mise à disposition d'un réseau de salles partenaires*



Ils mobilisent leur public sans risque

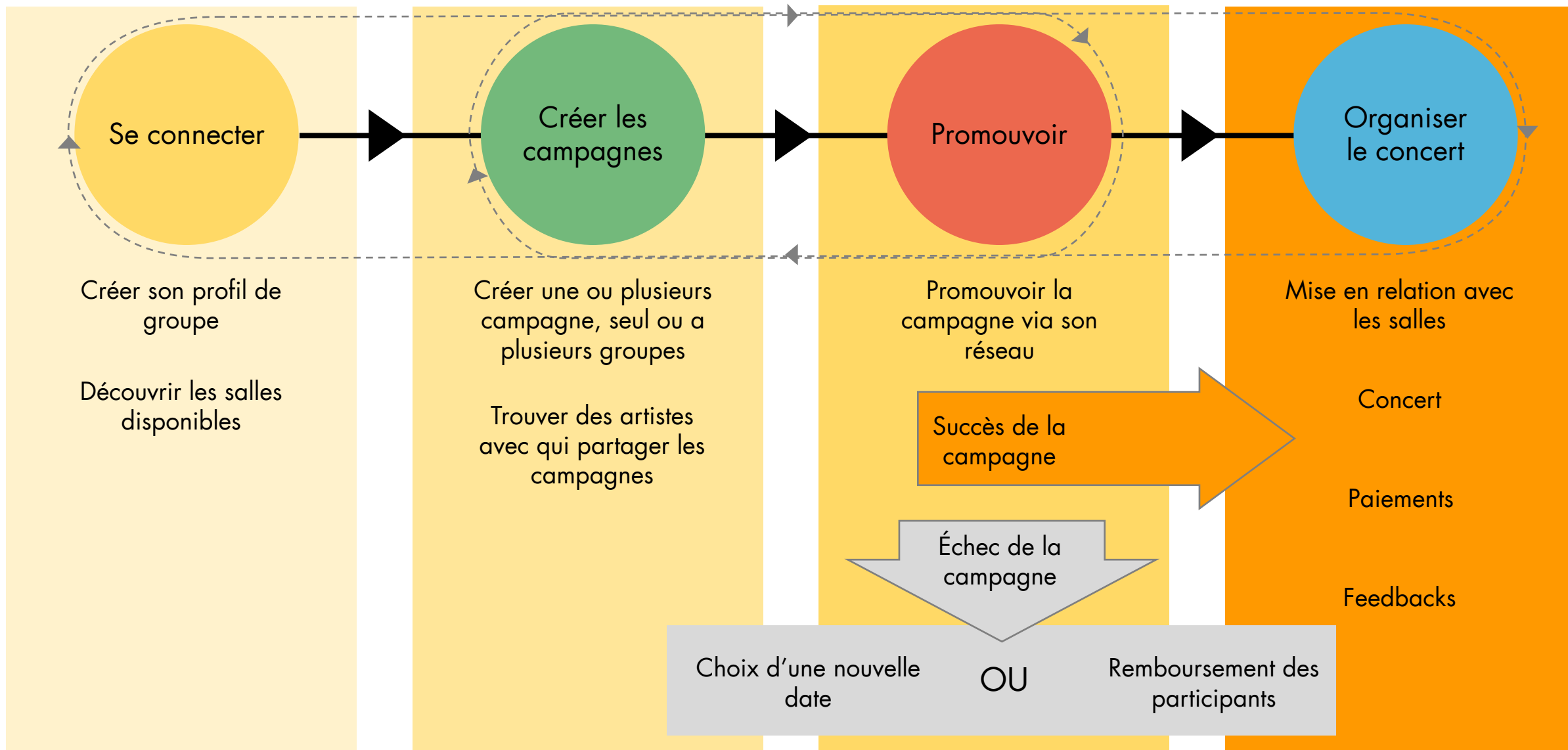
*Utilisation d'une plateforme de financement participatif couplé à une billetterie*



Ils génèrent de l'argent en fonction de la vente de billet

*Au delà des coûts de production, la recette générée est destinée au développement de leurs projets artistiques*

# 3. Parcours usager type

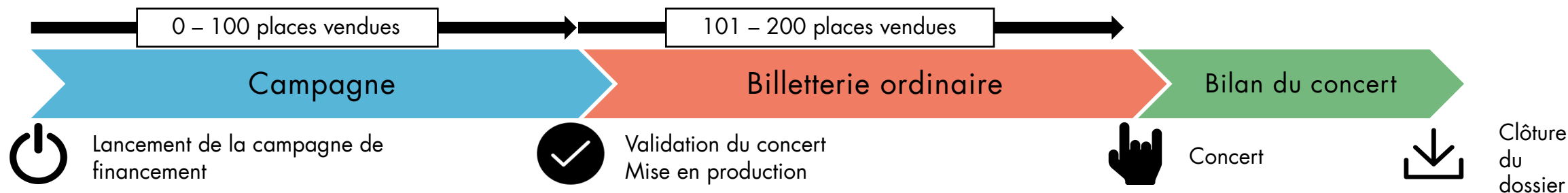




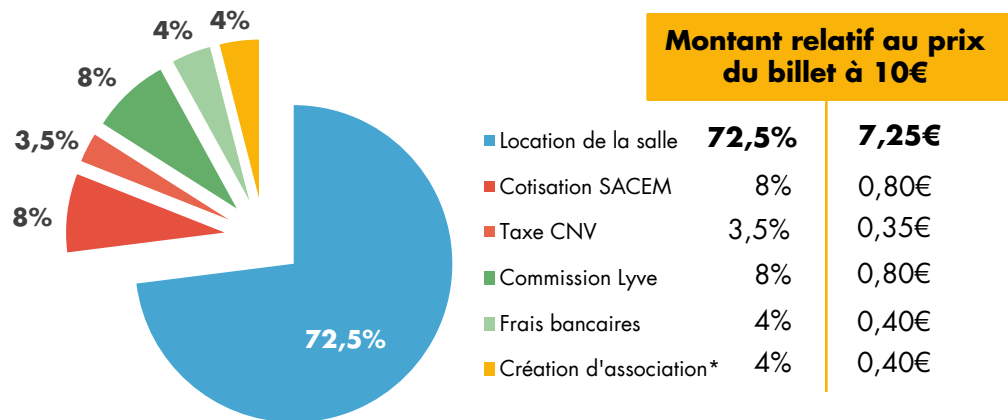
# 4. Fonctionnement financier

Scénario : Un coût de production de 1000€, avec une salle de 200 places pour un billet à 10€

**Chronologie** ( Nous faisons en sorte que tous les coûts de production soient absorbés lorsque la moitié de la salle est remplie )



## Répartition de la recette sur les 100 premières places

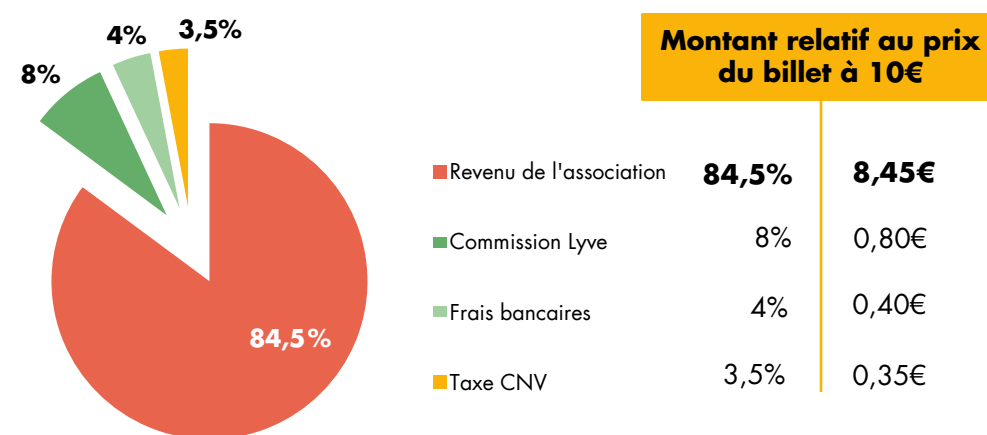


\*Uniquement lors du premier concert



Une fois la campagne validée, la répartition des sommes collectée change au profit des artistes !

## Répartition de la recette pour les places suivantes



# Chapitre IV

## Stratégie et projections



LYVE

---

MOTEUR POUR ARTISTES ÉMERGENTS



# 1. Trajectoire de développement

L'objectif de Lyve est de pouvoir rapidement prouver la validité de son concept avant de le porter à l'échelle



- Mise au point du concept
- Conception du modèle économique
- Montage de la SAS

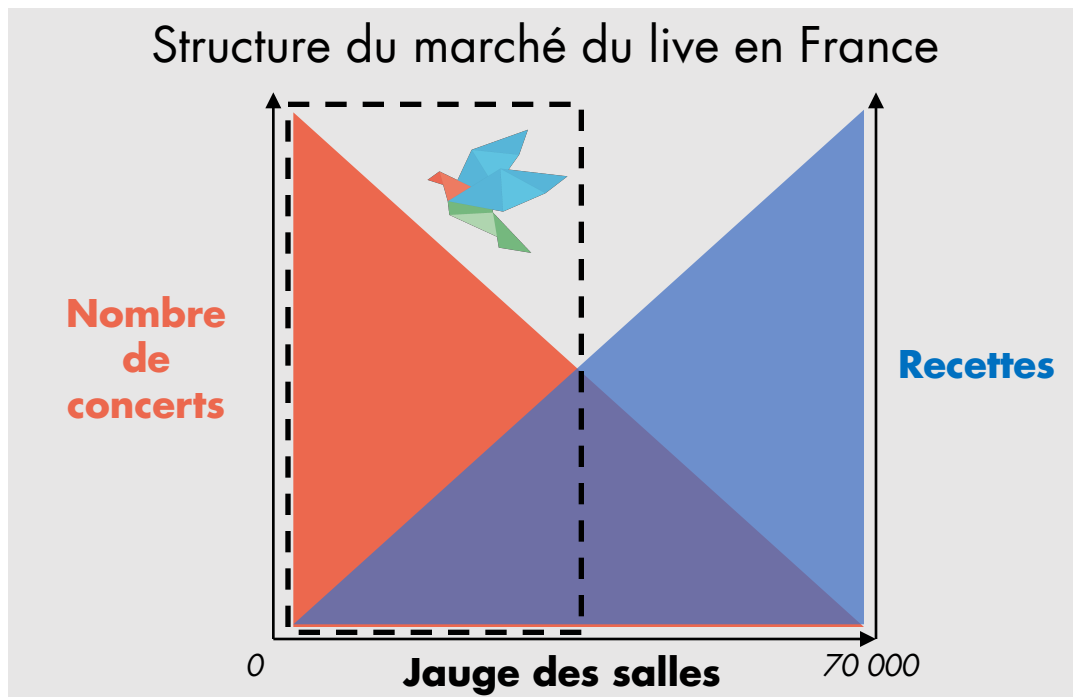
- Élaboration d'un partenariat avec une équipe digitale
- Cartographie des parcours clients
- Développement de la 1<sup>ere</sup> version de la plateforme

- Mise en production de la plateforme
- 1<sup>er</sup> R.O.I
- Compilation des Retours d'expérience

- Enrichissement de la PV pour l'adapter à plus d'utilisateurs
- Développement de nouvelles fonctionnalités
- Développement d'une application mobile
- Nouveaux partenariats

## 2. Le positionnement stratégique

Lyve choisit de centrer son activité autour des lieux de petite et moyenne jauge, qui sont ceux qui réunissent le plus grand nombre de représentations



**En 2016, les concerts de moins de 200 entrées ont concentré 62% du nombre de représentations pour 11% de la fréquentation totale et 6% des recettes de billetterie.**



### LE SEGMENT DU MARCHÉ DES CONCERTS DE PETITE JAUGE EST CARACTÉRISÉ PAR



Des acteurs nombreux

Des profils diversifiés



Des usages peu harmonisés

Le poids croissant du Live

### Retournement du rapport entre concerts et musique enregistrée

- Depuis 2000, le chiffre d'affaire de la musique enregistrée a diminué de moitié **alors que sur la même période, le chiffre d'affaire du live a progressé de 50%**

# 3. Le segment de clientèle

LYVE est une plateforme multilatérale servant plusieurs segments interdépendants

## SALLES

Pour des salles de musiques actuelles de petite jauge, associatives et urbaines

- 80% des concerts ont lieu dans des **salles de musiques actuelles** ou pluridisciplinaires
- 85 % des concerts ont lieu dans des lieux à la **jauge inférieure à 600 places**
- 80% des salles ont un **statut associatif** ou associé
- La ville de Paris rassemble à elle-seule **39% des concerts en France**

## ARTISTES

Des artistes nombreux, peu rémunérés et peu accompagnés dans leur démarche scénique

- 25 000 professionnels, 4,2 millions de français jouent d'un instrument
- **24 concerts par an de moyenne** par groupe
- 133€ de cachet moyen (**70% ont un revenu inférieur au salaire médian** français de 21k€/an)
- 75% des artistes **gèrent eux-mêmes leur communication**, mais manquent d'outils dédiés

## PUBLIC

Un public en croissance constante depuis 10 ans

- **26,7 millions d'entrées** payantes en 2016 (+9%)
- **813 millions d'€** de recette en billetterie en 2016 (+7 points par rapport à 2015)
- **62 %** : Le poids des billets dans les dépenses culturelles des amateurs de musique (41 % en 2008)
- **3ème sortie culturelle préférée** des français

# 4. Modèle de rémunération

LYVE espère être en mesure d'accompagner l'organisation de 500 concerts par an en 2021

Concerts  
B2C  
(2019)

## Rémunération sur l'organisation des concerts

PUBLIC

- A chaque vente de billet, **8% du prix de vente** sont prélevés

SALLES

- Nous négocions une **marge comprise entre 8% et 12%** sur les tarifs de location de la salle

ARTISTES

- Rémunérés par la vente de billets après avoir remboursé les coûts de production.

Concerts  
B2B  
(2020)

- Mise au point d'une solution de billetterie autonome, gérée par Lyve, intégrant les modalités de financement participatif de notre modèle. Cette solution a d'abord pour but de soutenir l'activité principale de Lyve, l'organisation de concerts, et de sécuriser notre fonctionnement via l'internalisation d'une compétence clé de notre secteur. Elle a enfin pour vocation d'être mis à la disposition d'organisateur d'évènement, sur un modèle SaaS, afin qu'ils puissent utiliser le modèle « risque 0 » de la billetterie participative

Label  
Services  
(2020)

- Constitution d'un réseau de partenaires (studios de répétition, d'enregistrement, vente/location de matériel etc) permettant de proposer aux artistes des solutions d'utilisation pour les sommes récoltées lors des concerts, dans une perspective de développement de leur projet musical. Modèle de rémunération fondé sur la négociation d'une marge intégrée dans le prix négocié de mise à disposition des services via notre plateforme



**LYVE**