

LE POISSON PILOTE

ACCOMPAGNE VOS INNOVATIONS



Accompagnement des stratégies numériques

. communication, e-réputation, webmarketing

. conseil, études, formation

Data protection officer

Polytopes

[Incubateur Inizià]

Accompagnement crowdfunding

Jean-Marie Nazarenko

LE POISSON PILOTE

8 avenue de la Cible . Bât 7
13100 AIX-EN-PROVENCE

+33 6 86 67 30 38

jmn@lepoissonpilote.com

28/12/2017

CONTEXTE

Le projet Polytopes, après plusieurs mois d'évolution de sa stratégie, se présente aujourd'hui comme une plateforme de partage et de valorisation de « lieux musicalisés ».

Le porteur de projet se trouve aujourd'hui à un point de bascule. Après avoir opéré des choix stratégiques pour préparer sa mise en marché, il doit en effet trouver les ressources pour se développer sur trois axes différents – le grand public des mélomanes et des musiciens ; les institutions culturelles et touristiques privées ; et les collectivités territoriales soucieuses de booster leur attractivité. Un des critères majeurs permettant d'aller chercher ces ressources réside dans la validation d'une preuve de concept. Celle-ci doit montrer par l'exemple la pertinence des deux moteurs de Polytopes : d'un côté, sa capacité à fédérer des musiciens et/ou leurs diffuseurs pour créer une offre suffisamment étoffée ; de l'autre, sa capacité à trouver un public d'auditeurs-découvreurs prêts à utiliser largement la plateforme pour faire connaissance avec de nouveaux lieux et/ou de nouvelles propositions musicales.

Dans ce contexte, l'idée de lancer une opération de financement participatif nous semble particulièrement pertinente, et ce pour plusieurs raisons :

- La plateforme et l'application existent d'ores et déjà, elles sont en cours de test et peuvent dès le printemps servir de point d'appui à une preuve de concept grande nature, que la campagne de crowdfunding viendra alimenter en utilisateurs et en fournisseurs de contenus.
- Au-delà d'une première alimentation du projet en fonds propres, cette campagne sera l'occasion d'une première campagne de communication en direction de publics qui sont destinés à devenir les premiers utilisateurs de Polytopes : musiciens professionnels et amateurs, mélomanes avertis, simples auditeurs à la recherche de proposition plus innovantes que celles des plateformes de streaming.
- Enfin, l'existence autour de l'artiste Pierre Gambini d'une communauté très active et numériquement très importante, de musiciens, de créateurs en tous genres et de fans, constitue un réel levier de succès pour une telle campagne.

De plus, il nous semble important de souligner que le succès d'une telle campagne montrerait à de futurs investisseurs la réalité tangible d'un public en attente de ce type de nouveau service dans le monde de la musique.

OBJECTIFS

Cette opération de crowdfunding de Polytopes, telle que nous l'envisageons, doit donc à notre sens se fixer trois objectifs, d'importance croissante.

→ Lever des fonds

Le premier objectif d'une campagne de financement participatif est bien sûr toujours la collecte de fonds. En l'espèce, il nous semble réaliste, notamment au regard de la communauté évoquée plus haut, de lui assigner un premier palier à 15 k€. D'autres paliers, réfléchis et définis dans le cadre de la stratégie globale, seront annoncés dès le lancement de la campagne. Il n'est pas rare en effet de voir des projets atteindre, voire dépasser, la barre des 200 % du premier palier.

→ Donner de la visibilité

Le deuxième objectif est de communiquer largement autour de Polytopes. Ce type de projet, s'il est bien mis en valeur, si les axes de communication choisis pour la campagne de crowdfunding sont en adéquation avec le public de la plateforme choisie, et si le choix des relais et influenceurs contactés est pertinent, peut obtenir dans l'opération un début de visibilité et de légitimité auprès d'un public cible d'utilisateurs finaux – mais aussi auprès de collectivités publiques et d'institutions privées qui pourront être contactés pour faire connaître la campagne. C'est un cercle vertueux.

A cet égard, le choix de la plateforme est essentiel. Ulule nous semble être aujourd'hui à la fois la plus en adéquation avec l'ADN de Polytopes, et la plus à même de drainer un public sensible à la proposition. De surcroît, la plateforme est en première position pour les fonds collectés sur des projets autour de la musique (11,5 M€ en 6 ans), avec un taux de succès record de 74% sur ce secteur.

→ Etablir la preuve de concept

Au-delà des deux premiers objectifs, « classiques » pour une telle opération, une campagne de financement participatif doit permettre à Polytopes de faire la démonstration de la pertinence de sa proposition de valeur. Dans un financement participatif, il y a « participatif » : la participation, en l'occurrence, ne doit pas se limiter à quelques dizaines d'euros et un bouche-à-oreille. Il y a là une occasion unique de faire participer ces premiers cercles à la dynamique de la plateforme, en les insérant immédiatement dans son écosystème. Le « ululeur » devient acteur, il prend part directement et activement au projet, ce qui constitue une innovation dans le monde du crowdfunding.

Cette démonstration ne sera possible qu'à partir de contreparties très bien choisies, ce qui implique un travail spécifique de la part de notre agence, en amont du lancement de la campagne. L'approche idéale serait centrée sur l'incitation des contributeurs à participer à la création de contenu, démontrant ainsi l'intérêt du public pour l'utilisation de l'outil. La communauté de Pierre Gambini, et un deuxième cercle auquel elle peut lui donner directement accès, s'y prête particulièrement.

Une des principales contreparties aux contributions les plus importantes (ou peut-être toutes les contreparties, cet aspect est à définir de façon fine pour avoir le maximum d'impact et aller aussi loin que possible dans la démonstration du concept) consisterait en un accès temporaire au back-office de la plateforme en tant que « directeur artistique local ». Le contributeur serait ainsi « récompensé » de sa participation par le droit de poser une de ses créations sur sa rue, son quartier, un lieu qu'il aime, qu'il admire, où il a envie d'être écouté... Il ne s'agit évidemment pas pour autant de laisser s'installer et promouvoir des œuvres de qualité médiocres ; le Poisson Pilote accompagnera Polytopes sur la mise en place pour cette campagne d'un système de validation de contenus musicaux, soutenu par une charte à destination des contributeurs souhaitant proposer une œuvre.

Cette approche permettrait de toucher un premier cercle de créateurs (parfois des chanteurs amateurs de qualité, parfois des professionnels indépendants ayant besoin de se faire connaître), puis un deuxième cercle qui ferait pour sa part de la curation musicale, en posant une musique de son choix sur un lieu qu'il aime. La question des droits reste bien sûr entière, mais il est probable que dans le cadre de cette opération de crowdfunding, nécessairement temporaire et limitée, on puisse trouver une façon souple de gérer les droits.

L'objectif final de l'approche que nous proposons est donc que chaque contributeur soit à la fois :

- un financeur participatif
- un contributeur musical (preuve de concept « back-end »)
- un utilisateur auditeur (preuve de concept « front-end »)
- un ambassadeur (il voudra faire entendre sa musique à ses proches : premier levier de communication).

D'autres contreparties seront bien évidemment proposées et organisées dans une succession logique, en fonction des montants des contributions, et pour les personnes ne souhaitant pas proposer une contribution musicale – afin notamment de n'exclure personne.

METHODOLOGIE & ORGANISATION

La réussite d'une campagne de crowdfunding nécessite la réunion de trois conditions *sine qua non* :

- ↳ une **préparation** extrêmement minutieuse,
- ↳ une **gestion** optimale des temps forts qui précèdent et suivent immédiatement le lancement,
- ↳ une **organisation** qui mêle subtilement deux aspects contradictoires en apparence : une **rigueur** de tous les instants, et une grande place laissée à la **créativité**.

Pour y parvenir, nous proposons d'intervenir en enchaînant deux phases qui se succéderont sans temps mort : la préparation de la campagne, qui ne doit en aucun cas être lancée sans avoir été validée dans les moindres détails ; puis son lancement, son animation et la gestion de la communication autour de la campagne.

Chacune des deux phases fera intervenir dans des proportions variables des temps de création, appuyés sur des séances de travail en présentiel ou à distance avec le porteur de projet et l'équipe de l'Incubateur ; des temps consacrés à la

réalisation, par nous-mêmes ou par des tiers, des contenus de la campagne et de sa communication ; des temps consacrés à la gestion de la campagne et aux relations avec la plateforme ; et enfin des temps consacrés à l'animation de la campagne en direction des funders.

L'accompagnement que nous proposons n'est donc pas une simple assistance à maîtrise d'ouvrage. En nous appuyant sur la connaissance que nous avons du projet Polytopes et de son marché, après en avoir réalisé l'étude de positionnement stratégique, nous proposerons une véritable maîtrise d'œuvre de cette campagne de crowdfunding, prolongement naturel de nos travaux antérieurs. Cet accompagnement contiendra à minima les prestations suivantes :

➔ Conception et montage de la campagne

- Conception générale de la campagne : à l'occasion d'une réunion d'une journée à Ajaccio avec le porteur de projet et l'équipe de l'Incubateur, nous balaierons une série de questions que nous aurons préparées en amont, afin d'arrêter les grandes lignes opérationnelles de la campagne, en accord avec la stratégie que nous proposons :
 - objectifs chiffrés (montant à collecter, fixation des paliers successifs, nombre de contributeurs à atteindre, durée),
 - objectifs de communication, cibles médias & influenceurs,
 - charte éditoriale de l'animation sur la plateforme et sur les réseaux sociaux, ton, wording
 - approche visuelle globale, besoins en créa hors Poisson Pilote (nous prendrons en charge la charte graphique générale des pages de la campagne, mais les visuels, vidéos et animations seront réalisées par un tiers et ne sont pas inclus dans notre budget).
- Commande des visuels fixes et animés, suivi de réalisation (conjointement avec le porteur de projet).
- Conception de la stratégie de contreparties (typologie, progressivité des montants...), autour de l'idée émise plus haut (voir § « Preuve de concept »), et rédaction du détail de chaque contrepartie. Nous appuierons le ton de cette rédaction sur la charte éditoriale définie au moment de la conception générale.
- Rédaction des textes de présentation ; explication du concept, de la démarche particulière de cette campagne et des principes de contreparties ; rédaction d'une FAQ.
- Prise de contact avec l'équipe d'Ulule, soumission et validation du principe de la campagne.
- Livraison d'une roadmap détaillée, précisant les rôles de chacun et le calendrier des opérations pendant la campagne (de J-7 à J+90, fin de la campagne).

➔ Animation de la campagne

- Rédaction de billets fréquents dans la section « News » de la plateforme Ulule, afin de faire vivre et de dynamiser la campagne à chaque fois qu'un événement se produit, d'inciter les premiers contributeurs à faire connaître la plateforme, d'annoncer les paliers atteints et les nouvelles contreparties en cas de succès, etc.
- Gestion de la relation avec la plateforme et son community manager, dans l'optique d'obtenir des mises en avant de la campagne sur la page d'accueil d'Ulule et dans sa newsletter (1 million de destinataires).
- Gestion de la relation avec les contributeurs (réponse aux questions).

➔ Communication autour de la campagne

- Gestion de la relation avec la plateforme et son community manager, dans l'optique d'obtenir des mises en avant de la campagne sur la page d'accueil d'Ulule et dans sa newsletter (1 million de destinataires).
- Création et animation d'une page Facebook Polytopes (qui sera systématiquement relayée par le profil de Pierre Gambini, très populaire).
- Rédaction et envoi d'un communiqué de presse aux blogueurs musique & tech, et à une sélection de journalistes spécialisés. Suivi et relances.
- Conception d'un événement dédié aux médias et influenceurs dans les secteurs de la musique, de la culture, du tourisme culturel, etc. Suivi de réalisation.

Pourquoi choisir le Poisson Pilote ?

La mise en œuvre de ces modules s'appuiera sur le savoir-faire du consultant, sur sa connaissance approfondie des ressorts de l'innovation (freins, accélérateurs, facteurs de risques, facteurs de réussite), sur sa compréhension des marchés du numérique grand public et des technologies de l'information et de la communication. Cette expertise se fonde sur 10 ans d'accompagnement des projets innovants, notamment auprès de l'Incubateur Belle de Mai à Marseille, de l'Incubateur alsacien SEMIA et de l'Incubateur de Corse Inizià. Ces missions se sont concentrées sur trois axes essentiels :

- la stratégie et le positionnement des projets en amont de leur lancement, afin de définir le meilleur modèle économique possible pour un produit et un marché donnés ;
- le webmarketing et la communication numérique, à travers la conception de plans de lancement utilisant tous les canaux numériques disponibles ;
- les aspects juridiques liés à la relation avec les utilisateurs et au respect des données personnelles (nous avons mis en place et nous animons un dispositif complet d'accompagnement « informatique et libertés » à Belle de Mai, en relation avec la CNIL, depuis 9 ans).

Cette longue expérience (cf. Références plus bas) nous donne aujourd'hui une vision panoramique des enjeux et des marchés de l'Internet innovant. Spécialiste des réseaux sociaux et entouré d'une équipe de free-lance, nous sommes de surcroît à même de prolonger nos recommandations par la mise en œuvre opérationnelle d'une campagne de financement participatif adaptée aux besoins d'un projet en lancement.

REFERENCES

Accompagnement stratégique de startups et projets innovants

- **Incubateur Belle de Mai Marseille** : positionnement & plans webmarketing
25 projets accompagnés depuis 2007
Derniers projets (2014-2017) :
 - Primo Tempo (« Le Professeur de Musique Augmenté »)
 - Edsmile (« Le Deezer de la ressource pédagogique »)
 - MyGaloo (Plateforme de gestion du tissu associatif pour les collectivités territoriales)
 - Des Univers Connectés (Médiation numérique pour les collectivités territoriales)
- **Incubateur Alsacien SEMIA (2014-2017)**
 - J'aime mon artisan (Place de marché mise en relation artisans-particuliers) : coaching, étude de marché, positionnement, plan webmarketing
 - GoGarantee (Service de garantie des produits d'occasion vendus en ligne) : étude et recommandation de pivotement du positionnement, plan de lancement
 - Scoledge (Service online de travail partagé enseignants-étudiants) : coaching des porteurs de projet, mise en forme de business plan, conception du plan de com
 - StockBooking (Service online de dématérialisation de la supply chain) : coaching de la porteuse de projet, conception de la stratégie webmarketing et du plan de com
- **Incubateur INIZIA Ajaccio (2016-2017)**
 - Polytopes (Service de musicalisation de lieux d'exception) : étude de positionnement et de faisabilité, étude terrain (cartographie des territoires constituant des « points polytopes », étude de marché)
 - Fusionnel (Innovation d'algorithme pour un site de rencontre) : étude de positionnement et de faisabilité
 - Bowkr (Application de mise en relation de « Talents » et d'offres d'emploi « hybrides » en temps réel) : étude de positionnement et de modèle économique
 - Instant Vital (Application de gestion de salle d'attente pour les professionnels de santé) : étude de positionnement et étude de marché quantitative

- Wateroom (« Le AirBnB de la pièce d'eau ») : étude de positionnement, stratégie de lancement, conception d'une campagne de crowdfunding
- **SATT Sud-Est (2016-2017)**
 - Move&See - Walkoo (Application de découverte urbaine et d'activité physique) : étude de marché « quali » (entretiens, focus groupe), étude de positionnement et recherche de modèle économique
 - La Vie du Réseau (Serious game dédié à la compréhension des mécaniques relationnelles, à destination des travailleurs sociaux) : focus groupes, étude de positionnement et recherche de modèle économique
- **Incubateur BUSI Clermont-Ferrand (2010)**
 - Highlight / Makeet (Plateforme de création de faire-part virtuels open source) : étude de faisabilité
- **CEEI Provence**
 - Coaching de 5 porteurs de projets innovants méditerranéens - programme européen Netkite 2015

Accompagnement de startups : stratégie numérique, communication online, CIL externe

- **Data Observer** (Plateforme de monitoring et d'analyse des données du web)
- **Sanoia / e-Health Services** (Plateforme de fiches-santé nativement anonymes)
- **MyGaloo** (Plateforme de gestion des associations pour les collectivités territoriales)
- **Genes'Ink** (Producteur d'encre conductrices et semi-conductrices) et le projet « Art to IoT »
- **Anyware Video** (Producteur d'outils technologiques pour les broadcasteurs)

Accompagnement de PME et de collectivités : stratégie numérique, community management, RP

- **Les Terres de Saint Hilaire** (Agrotourisme et domaine viticole)
- **Fédération Française des Diabétiques – Diabète LAB** : stratégie éditoriale, refonte site internet
- **AP Hôpitaux de Paris** : stratégie de com de la recherche publique SAFIR, création site internet, affiches, flyers
- **Rue de la République Marseille** (Quartier en mutation à forts enjeux immobiliers et urbanistiques)
- **Didier Parakian** (Créateur de mode – haute couture et prêt-à-porter)
- **Conseil départemental du Puy-de-Dôme** (Campagne de valorisation des déchets)

Formation et accompagnement collectif des startups

- Conception et animation d'un dispositif de sensibilisation et d'audit personnalisé « Informatique et Libertés » en lien avec la **CNIL** pour les **Incubateurs**, les **CEEI** & la pépinière d'entreprises **Marseille Innovation**
- Co-conception et animation d'un programme de formation « Starter » pour les pré-incubés de l'Incubateur alsacien SEMIA (module de 7 jours sur le modèle économique, le positionnement et l'accès au marché)
- Conception et animation d'un module-atelier « Positionnement marché », dédié aux startups
- Conception et animation d'un module de formation au webmarketing pour les Incubateurs
- Conception et animation d'un module de formation au community management pour les Incubateurs

Etudes spécifiques

- **Orange Labs / Labo SENSE** (2012) : étude prospective sur les métiers de la vente (online/plateaux/boutiques), dans le cadre du programme de recherche sur la relation client
- **Treenaut**, « Le Pocket des ados » (2017) : étude quali sur l'utilisation des médias numériques par les 13-18 ans en situation de mobilité

CALENDRIER

Le calendrier théorique suivant peut être proposé, à valider en fonction des disponibilités de l'équipe pour une réunion initiale à Ajaccio. Il est aussi susceptible de varier en fonction de la validation finale de la campagne avant son lancement.

- S.1 : préparation des éléments de conception initiaux
- S.2 ou 3 : réunion préparatoire à Ajaccio
- S.3 : commande des éléments de créa nécessaires au lancement
- S.4 : livraison du plan détaillé de la campagne ; prise de contact avec l'équipe Ulule
- S.5 : création de la campagne sur la plateforme Ulule, validation par l'équipe Polytopes et Incubateur
- S.6 : validation finale par Ulule
- S.7 à 20 : animation de la campagne
- S.20 : clôture et debriefing.

DEVIS – BON DE COMMANDE

Nous proposons, afin de rentrer dans un budget nécessairement serré, de partager le budget entre une partie fixe (couvrant le temps initial de conception, les déplacements pour préparer la campagne et la partie relation média/blogueurs/influenceurs) et une partie variable, conditionnée au succès de la campagne (couvrant l'animation de la campagne elle-même et son relais sur les médias sociaux).

CONCEPTION – PREPARATION DE LA CAMPAGNE – RELATOINS MEDIAS (PART FIXE)	4,5 j	5 400 € HT
MONTANT TOTAL HT		5 400,00 €
TVA 20 %		1 080,00 €
MONTANT TOTAL TTC		6 480,00 €

ANIMATION DE LA CAMPAGNE (PART VARIABLE – en cas de succès) **15% du montant TTC collecté**

BON POUR ACCORD

Modalités de règlement : à l'issue de chaque phase de la mission

Le 30 janvier 2018

Le Directeur
de l'incubateur de Corse **iniziò**



Emmanuel PIERRE

Bon pour accord → 6 480 €

Conditions générales de vente

Tarifs, commande et conditions de paiement

Tarifs HT du Poisson Pilote, frais professionnels compris, intégrant la production de documents préparatoires :

- 1200 € HT / jour sur les définitions de stratégie et la rédaction de chartes ;
- 900 € HT / jour sur tous les autres types d'interventions de conseil ;
- 1000 à 1600 € HT / jour pour la formation (selon complexité et personnalisation du programme) ;
- 1000 € HT / jour pour les audits, y compris audits « informatique et libertés ».

Après accord sur le devis, **les montants sont entendus comme forfaitaires**. D'éventuels dépassements de temps imputables au Poisson Pilote resteront à la charge du Poisson Pilote.

Les frais de déplacement et d'hébergement lors des sessions de formation restent à la charge du client pour les sessions dont la durée n'excède pas une journée, sauf mention contraire dans le devis.

La facturation s'effectuera selon les conditions prévues au devis. S'agissant d'une prestation de service, les factures sont payables comptant.

Ces tarifs sont valables pour l'année 2018.

Clause de confidentialité

La société LE POISSON PILOTE EURL s'engage à ne divulguer aucune information sur les travaux et prestations de services réalisées pour ses clients, ainsi que sur les documents, de quel que type que ce soit, qui lui seront communiqués dans l'accomplissement de sa prestation de service.

Livraison et Propriété intellectuelle

Les droits sur l'intégralité des travaux réalisés par LE POISSON PILOTE EURL dans le cadre de sa prestation de services sont cédés à l'acheteur, et ce sans limite dans le temps. La livraison est considérée comme réalisée dès la date de la première présentation des livrables définis pour la prestation à l'acheteur. Toutefois, la propriété intellectuelle des travaux ne sera effectivement transférée que lors du paiement intégral de la prestation.

Résiliation

Le contrat établi par la signature du bon de commande est résiliable en cas de force majeure, indépendant de la volonté des deux parties.

Attribution de juridiction

Les conditions générales de vente présentées ci-dessus sont régies par le droit français. A défaut d'accord amiable, toute contestation concernant ces conditions générales de vente sera soumise au seul Tribunal de Commerce d'Aix-en-Provence.

Informatique et libertés

Les données à caractère personnel recueillies dans le cadre des relations commerciales entre LE POISSON PILOTE EURL et son acheteur sont destinées exclusivement à un usage interne, et ne sont en aucun cas cédées à des tiers. Les prospects ou clients disposent d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données qui les concernent, conformément à l'article 34 de la loi Informatique et libertés. Pour l'exercer ils peuvent s'adresser par courrier postal à : **Le Poisson Pilote, Les Terrasses bât. 7, 8 avenue de la Cible, 13100 Aix-en-Provence** ou par mail à **jmn@lepoissonpilote.com**.