Hip-Up: Investissez dans les futurs talents du rap

Notre entreprise a pour objectif de financer des artistes émergents sur une période de 5 ans en émettant des actions de l'artiste pouvant être achetées par des fans et des investisseurs. Nous offrons ainsi une opportunité aux fans de soutenir leurs artistes préférés tout en leur permettant de générer des revenus grâce aux dividendes et à la valorisation des actions.



Hip-Up: Les problématiques de départs

- Les nouveaux artistes ont du mal à obtenir un financement afin de créer leurs projets (album, clip vidéo, communication…).
- Les proches ou premiers « fans » des artistes peuvent aider à financer leurs projets mais ne savent pas réellement comment est utilisé l'argent. De plus, en dehors d'une reconnaissance, le proche ou le fan n'obtient pas de retour sur son investissement.
- Les sources et formes d'investissement(assurance vie, actions, obligations…) sont les mêmes depuis longtemps et nécessitent des connaissances en finance.

Hip-Up

Hip-Up: Notre solution

Objectifs :

- **Financement des artistes émergents :** Offrir un soutien financier aux artistes émergents en leur permettant de lever des fonds grâce à la vente d'actions.
- **Génération de revenus pour les investisseurs :** Permettre aux investisseurs d'obtenir des dividendes et de réaliser une plus-value en cas de valorisation de l'action.
- **Valorisation des artistes :** Encourager les artistes à développer leur carrière et à augmenter la valeur de leur action en récompensant leur travail et leurs succès.
- **Diversification des investissements :** Proposer une nouvelle forme d’investissement plus accessible au grand public.



Hip-Up: Notre solution

Fonctionnement :

•**Émission d'actions de l'artiste :** Les fans et les investisseurs peuvent acheter des actions de l'artiste, leur permettant de participer au financement de projets et de bénéficier de dividendes et d'une éventuelle augmentation de la valeur de l'action.

•**Prix de l'action :** Le prix de l'action est initialement fixé à **3€** pour chaque artiste, mais il évolue au fil du temps en fonction de différents paramètres liés aux données de l'artiste ainsi que de l'offre et de la demande sur le marché.

•**Marché ouvert le vendredi :** Le marché des actions sera ouvert uniquement le vendredi, jour de sortie des projets, afin de gérer le flux d'échanges et de minimiser les variations quotidiennes.

•**Frais de commission :** L'entreprise perçoit les revenus d'**1/3** des actions vendues chaque année, ce qui permet de financer le lancement de l'entreprise ainsi que les frais de l'application et de marketing, tandis que les **2/3** restants sont versés **à l'artiste**.

•**Dégressivité des actions émises :** Le nombre d'actions émises diminue au fil des années, avec 10 000 actions la première année, 10 000 la deuxième, 5 000 la troisième, 2 500 la quatrième et 2 500 la cinquième année, soit un total de 30 000 actions par artiste.

•**Dividendes :** L'artiste verse 10% de ses revenus annuels aux actionnaires sous forme de dividende. Les 10% des dividendes sont répartis entre les actionnaires.



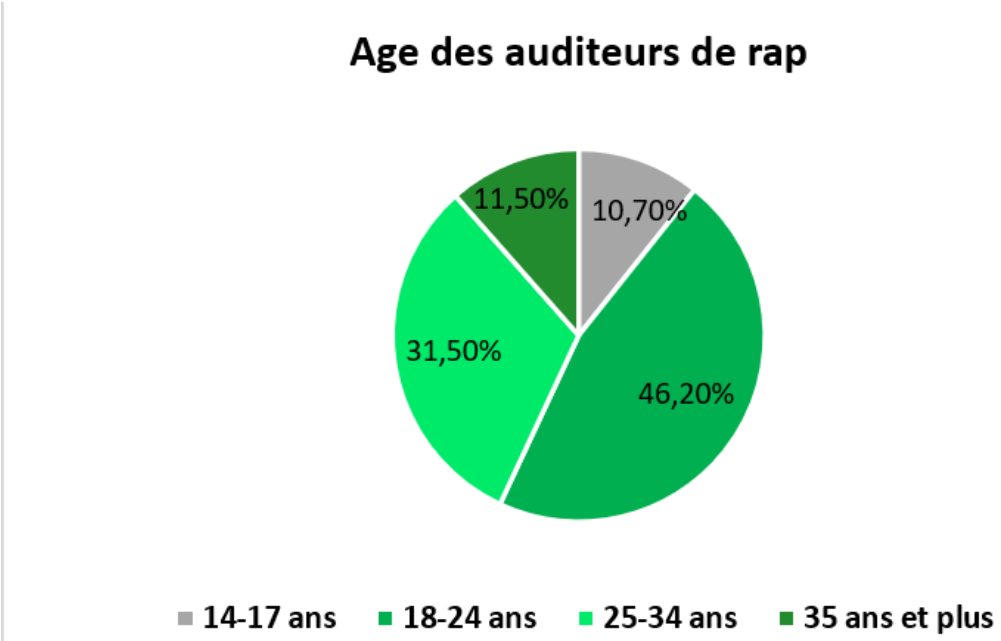
Hip-Up: Le marché cible

Clientèle de l'application :

•**Les fans et auditeurs raps:** Tous les auditeurs de rap et les fans des artistes proposés par l'application. Ces personnes devront être majeures afin d'investir sur notre marché mais cela n'est pas un problème car seulement 10,7% des auditeurs rap sont mineurs.(cf. graphique « Profils des auditeurs de rap » réalisé par la SACEM)

•**Les parieurs sportifs:** Le pari sportif se rapproche de notre proposition car il propose d'investir (parier) sur des personnes et leur talent.

•**Les investisseurs confirmés:** Les personnes qui investissent déjà leur argent dans des placements dits plus « classiques »(actions, obligations…) et qui souhaiteraient **diversifier** leurs investissements.



Hip-Up: Le marché cible

Artistes :

Nous sélectionnerons nous même les artistes présents sur l'application afin d'assurer aux clients et investisseurs, que leur argent est placé sur des artistes dans lesquels nous avons **confiance**.

Ces artistes auront entre **100 et 15 000 auditeurs mensuels** au moment de la signature, car ce sont ces artistes que l'on qualifie d'émergents et pouvant donc réaliser la meilleure évolution possible avec l'aide de notre financement.

Statistiques sur notre cible:

- **Augmentation de l'écoute de la musique indépendante :** Selon une étude, près de 40 % des auditeurs de musique préfèrent écouter des artistes émergents et indépendants plutôt que des artistes plus populaires.
- **Tendances de découverte musicale :** Selon une enquête, plus de 70 % des auditeurs de musique en streaming sont à la recherche de nouvelles chansons et de nouveaux artistes. Cela offre une opportunité de capter l'attention des auditeurs qui sont ouverts à découvrir de nouveaux talents.
- **Engagement actif des fans :** Les fans des artistes émergents ont tendance à être plus engagés et dévoués, ce qui peut se traduire par un soutien financier accru. Selon une étude, les fans de musique indépendante sont plus susceptibles d'acheter des produits dérivés, d'assister à des concerts et de soutenir financièrement leurs artistes préférés. Cela peut créer une base solide d'investisseurs potentiels pour les artistes émergents.

Hip-Up: Modèle économique

Durant les 5 premières années:

•**Les artistes:** Les artistes recevront un financement tous les ans. Ce financement est initialement de 20 000€ en première année et les années suivantes sont conditionnée par son évolution.

•**Les investisseurs:** Les investisseurs recevront des dividendes tous les ans. Ces dividendes seront calculés sur les bénéfices de l'artistes (10% de ces revenus). Ils peuvent également faire du trading (échange) sur leurs actions afin de réaliser des gains.

•**Hip-Up:** L'entreprise reçoit pour chaque artiste et cela tous les ans, les revenus de la vente des actions n'étant pas destinés à l'artiste (1/3).

De la 5ème à la 10ème année :

•**Les artistes:** Les artistes ne recevront plus de financement lié à la vente d'actions mais ne redistribueront que 5% de leurs revenus au lieu de 10%.

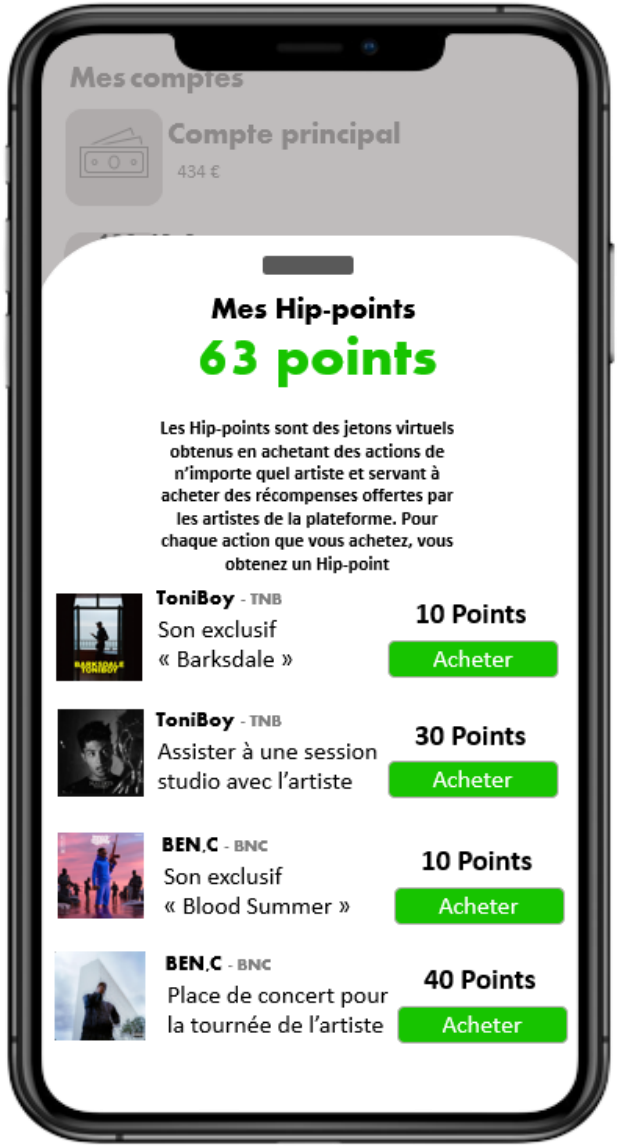
•**Les investisseurs:** Les investisseurs recevront toujours les dividendes dans la continuité des 5 années précédentes.

•**Hip-Up** L'entreprise ne recevra plus de financement lié à la vente d'action.

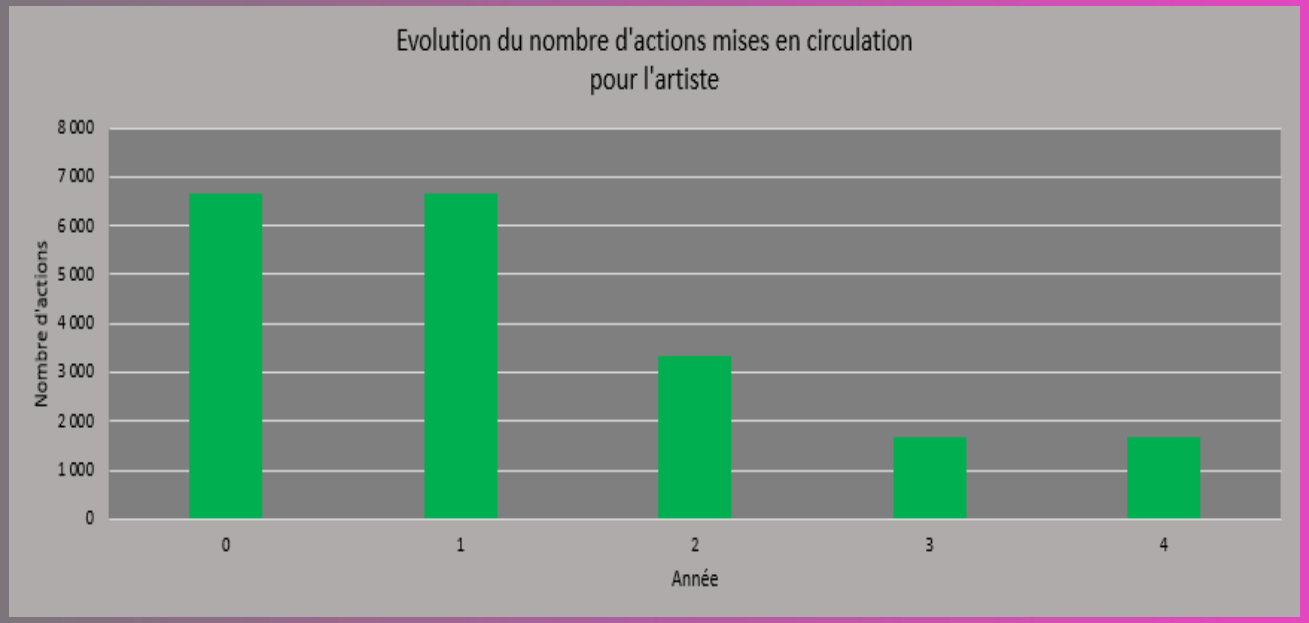
Hip-Up: Récompenses pour les fans

Les Hip-Points:

Pour inciter les investisseurs et surtout les réels fans de l'artiste à investir dans ce dernier, nous avons mis en place des **récompenses non-financières** venant s'ajouter aux dividendes. Ces récompenses sont également un moyen pour les artistes de remercier leurs fans et ainsi créer une **réelle communauté** au sein de l'application.
Ces récompenses peuvent également inciter les échanges d'actions afin d'obtenir le nombre de points nécessaires pour un achat.
Le fonctionnement est simple, on obtient **un Hip-Point** pour chaque achat **d'une action** d'un artiste.







Financement de l'artiste (simulation)

-**Année 0 : 3*6 667= 20 001€**
-Année 1 : 4*6 667= 26 668€
-Année 2 : 5*3 333= 16 665€
-Année 3 : 5*1 667= 8 335€
-Année 4 : 7*1 666=11 662€

Total : **83 331€** sur 5 ans
(avec un minimum de 60 000€ si le prix de l'action n'évolue pas)

Hip-Up: Un algorithme

- Afin de calculer le prix (indicatif) de l'action de chaque artiste, nous avons conçu un algorithme interne à notre entreprise. Cet algorithme possède et calcule une trentaine de paramètres avec des coefficients d'importance différente afin de calculer le prix d'une action semaine après semaine.
- L'action d'un artiste n'est pas seulement calculée sur ses performances musicales, mais également sur sa popularité et l'importance de sa communauté musicale et sur les réseaux sociaux. De ce fait, un artiste possédant une communauté impliquée sera également avantagé car cela permet d'impliquer encore plus les fans et investisseurs.
- Le prix initial de mise en vente de l'action d'un artiste est fixé à 3,00€ et est calculé en fonction des paramètres de l'artiste au moment de la signature. Ainsi, seule l'évolution depuis la signature importe sur le prix de l'action pour permettre une équité de financement entre des artistes ayant des statistiques différentes à la signature.

Hip-Up:

Un exemple(sur 8 semaines)



ToniBoy

<u>Premier exemple sur un artiste ayant moins de **1000 auditeurs:**</u>

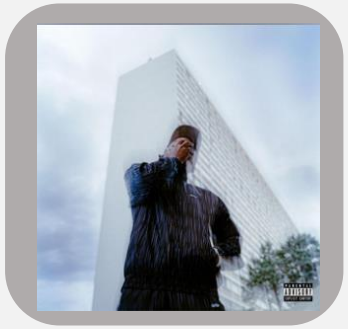
Voici quelques statistiques de l'artiste au moment de la signature:

<u>-Nombre d'auditeurs mensuels:</u> 796
<u>-Nombre d'écoutes totales:</u> 67 389
<u>-Nombre d'abonnés YouTube:</u> 1 150
<u>-Nombre de vues YouTube:</u> 49 111



Hip-Up:

Un exemple(sur 9 semaines)



BEN.C

Premier exemple sur un artiste ayant moins de **10 000 auditeurs:**

Voici quelques statistiques de l'artiste au moment de la signature:

-Nombre d'auditeurs mensuels: 9 299
-Nombre d'écoutes totales: 555 815
-Nombre d'abonnés YouTube: 4 020
-Nombre de vues YouTube: 419 000



Hip-Up: Une réelle plateforme d'échange

Fonctionnement :

•**Marché ouvert le vendredi :** Le marché des actions sera ouvert uniquement le vendredi, jour de sortie des projets, afin de gérer le flux d'échanges et de minimiser les variations quotidiennes.

•**Les échanges:** Il sera possible d'acheter des actions au prix du marché (primaire) si il en reste à la vente. Sinon, plusieurs options s'offrent à vous; il est possible d'accepter des offres de ventes proposées par d'autres investisseurs OU alors de proposer vous-mêmes une offre d'achat qui pourra être acceptée par des vendeurs.

•**Evolution du prix :** Le prix de l'action augmentera donc en fonction des dernières ventes de la journée en prenant en compte la quantité d'actions vendues ainsi que leur prix.



Hip-Up: Qui sommes-nous ?



FERRERO Marius

Fondateur et associé

Etudiant en école d'ingénieur en finance de marché, je suis le fondateur de cette entreprise.
Ma passion pour la musique et surtout pour le Rap ainsi que ma connaissance des différents marchés financiers m'ont permis d'aboutir à cette idée que nous vous présentons.



BORDES Josua

Co-Fondateur et associé

Etudiant en école d'ingénieur, je suis le co-fondateur de cette entreprise. Depuis le lycée je m'intéresse à la programmation ainsi qu'à la finance à travers les cryptomonnaies et la bourse.



GHESQUIERS Antonin

Graphiste

Étudiant en direction artistique, mon travail va porter sur l'identité visuelle de la marque/de l'entreprise, la partie graphique. Passionné de rap et de musique au sens large, je tends à lier cela à mon autre passion qui est le graphisme par la réalisation de l'imagerie d'un artiste et bien d'autres choses, c'est donc tout naturellement que l'idée de participer à l'aventure Hip-Up me fût évidente et en accords avec mes valeurs.

Hip-Up: Où en sommes-nous ?

- Nous travaillons sur ce projet depuis plusieurs mois afin d'obtenir l'idée la plus aboutie, tout en prévoyant les nombreuses étapes à réaliser.
- Nous avons mis en œuvre et appliqué les différentes compétences apprises lors de nos études d'ingénieurs. Nous avons également découvert et appris de nouvelles compétences comme le graphisme ou encore la législation autour des start-up.

Etapes réalisées:

- **Idéation:** Nous avons poussé l'idée au maximum en ajoutant de nombreuses fonctionnalités à l'application.
- **Témoignages:** Nous avons recueilli de nombreux témoignages que ce soit des futurs utilisateurs, professionnels de la musique ou même des artistes appartenant à notre cible.
- **Création de l'algorithme:** Nous avons créé et codé un algorithme permettant de calculer le prix de l'action semaine après semaine.
- **Législation et réglementaire:** La partie légale a été réalisée avec un cabinet d'avocat spécialisé en start-up.
- **Financier:** Le business plan ainsi que les prévisionnels ont été réalisé avec un professionnel des levées de fonds,
- **Communication:** Les canaux de communications ont été créés et la communauté commence déjà à s'activer autour du projet via un site internet d'inscription et un groupe privé de discussion.
- **Développement:** L'application(Prototype) est en cours de développement et est réalisée par une société spécialisée.

Hip-Up: Les prochaines étapes

- Nous prévoyons une **sortie en mars 2024** avec 2 artistes signés pour le mois de lancement. L'application devra être fonctionnelle et l'entreprise en règles d'un point de vue juridique,
- Il faudra également que nous travaillions sur la communication afin de faire un lancement de l'application touchant le public le plus large possible.

Planning prévisionnel:

- **D'ici fin décembre 2023:** Nous devons trouver les financements afin de payer la création de l'application et les frais liés à la création de l'entreprise ainsi que la partie législation.
- **Entre début septembre 2023 et fin février 2024 :** C'est le temps qu'il faut pour coder notre application. Durant cette période nous pourrons aider et suivre l'entreprise de développement dans la création de notre application.
- **Avant février 2024:** Il nous faut trouver les 2 premiers artistes du lancement, réaliser toute la partie réglementation et législative avec l'aide d'un avocat.
- **Avant le lancement:** Nous devons travailler sur le marketing et la communication. Ce travail a déjà commencé mais doit s'accentuer les deux derniers mois avant le lancement.

Hip-Up: Etude concurrentielle

- Lors de nos recherches nous avons identifié 2 concurrents potentiels proposant une plateforme permettant d'investir dans des talents. On peut également concevoir que les labels et maisons de disques verront notre entreprise comme un concurrent alors que nous ne proposons qu'une infime partie des services proposés par ces établissements, qui est le financement des artistes.
- Pour ce qui est des labels nous sommes allés en rencontrer plusieurs pour leur exposer le projet. Ils ne le voient pas du tout comme un concurrent mais plutôt comme une éventuelle collaboration. Par exemple nous pouvons apporter le financement et ensuite diriger notre artiste vers un label pour s'occuper de la distribution.

TRENDEX

royaltiz

Hip-Up: Etude concurrentielle

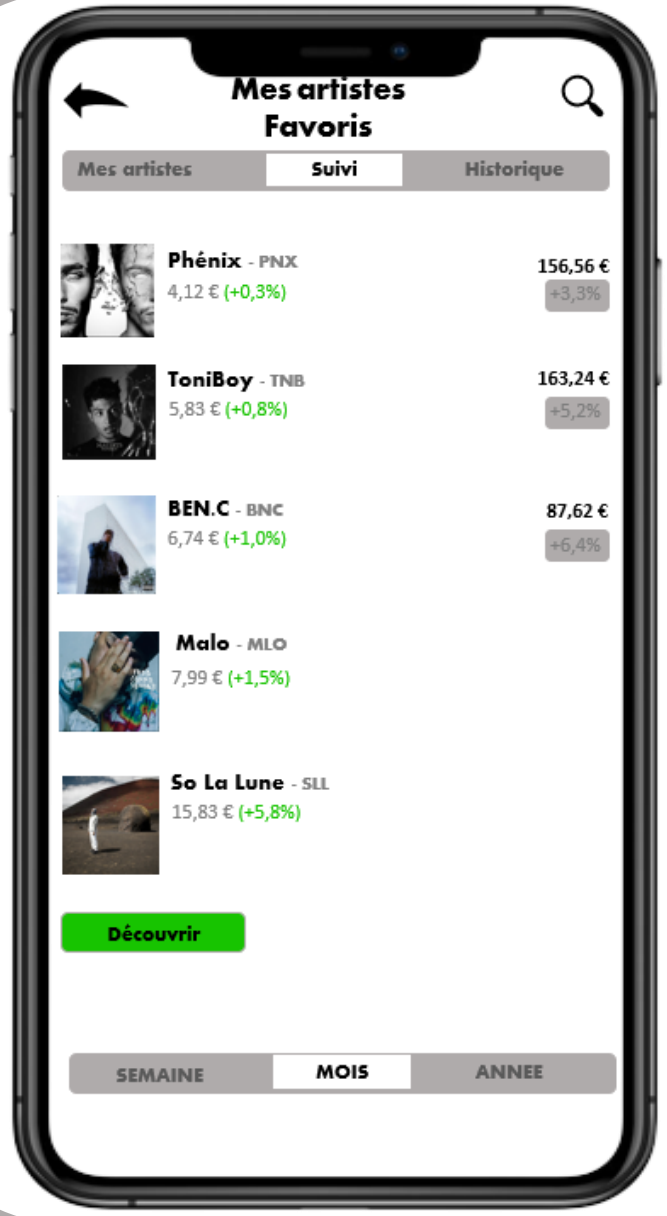
Nous avons également découvert et analysé d'autres plateformes d'investissements qui sont spécialisée dans la musique. Il s'agit de MasterExchange (Suède) et Bolero (France).
Ces deux sociétés proposent d'investir non pas sur des artistes, mais sur le catalogue d'un artiste.
L'objectif est de partager les revenus d'une chanson en particulier en détenant une portion de cette dernière.
Le service est donc différent de Hip-Up mais vient appuyer le fait qu'un marché reliant la finance et la musique peut exister.

Master Exchange

Hip-Up: Notre différenciation

-<u>La cible de notre entreprise:</u>
La cible de nos concurrents sont les talents en général (sportifs, artistes, influenceurs…) alors que nous nous concentrerons seulement sur les **rappeurs** afin de proposer une réelle expertise dans le choix de nos talents. De plus, les talents signés et proposés par nos concurrents sont déjà des personnalités publiques plus ou moins connues alors que nous ciblons les **artistes émergents** ayant un réel besoin de financement.

-<u>Le moyen de rémunérer les artistes:</u>
Nos concurrents rémunèrent leurs talents en leur donnant une partie des commissions de ventes d'actions alors que nous c'est l'inverse, nous offrons aux artistes un financement initial permettant de créer des projets et c'est en créant des revenus qu'ils financent et remercient les investisseurs.



Hip-Up: Nous contacter

N’hésitez pas à nous contacter si vous avez des questions ou toutes sortes de propositions à nous faire.

Merci pour votre lecture attentive de notre document de présentation. Votre intérêt est précieux et nous sommes reconnaissants de votre soutien. Ensemble, nous pouvons réaliser notre vision et transformer l'industrie musicale. Merci encore !

L'équipe de Hip-up

