

# 1er e-commerce de concerts en direct





« Avec de faibles moyens,

Blenzik a construit son AUDIENCE son RESEAU et sa R&D,  
convaincu l'industrie Musicale et attiré Orange ».

## LEVÉE DE FONDS – 2017 – 745 k€

« Avec vos moyens,

nous lançons la COMMERCIALISATION  
de nos services industrialisés  
pour devenir un MEDIA NATIONAL INCONTOURNABLE ».

Régis Vassal – Ceo blenzik

# 1er e-commerce de concerts en direct

## Plan :

- Le besoin clients
- La concurrence
- Les avantages concurrentiels
- La vidéo Multi-caméras
- La stratégie commerciale
- La situation
- Les objectifs / Les besoins
- L'équipe
- L'Historique
- Les Finances
- Les annexes

Le besoin clients : Voir des concerts sans se déplacer



Le besoin du secteur musical



**VENDRE  
plus de concerts**

Le besoin des Fans / Internautes



**NE PAS RATER  
un concert qui compte**



## 1<sup>er</sup> site de **Diffusion et vente de concerts en direct** - 2016

- **les Artistes & Producteurs** créent leur profil et diffusent en direct sur blenzik  
Le secteur est en crise : Blenzik leur reverse entre 50% et 70% de leurs ventes en ligne
- **les Internautes** paient et regardent des concerts en direct dans toute la France  
Entre 4€ et 10€ pour ne pas rater un événement qui comptent, sans se déplacer.

**Un nouveau marché :**

**Les 70% de la population qui n'a pas accès aux concerts en salles**

Problème de ruralité, finance, contraintes familiales, éloignement, salle pleine, travail, hospitalisation, transport, crainte de la foule, des excès, des attentats...

**La concurrence : Ce modèle économique existe dans les cinémas depuis 2012. Toutes les compagnies vendent désormais, régulièrement, des séances de concerts en direct dans leurs cinémas.** Les clients voient le concert **sans aller très loin de chez eux.**



**En moyenne 30 000 tickets de concerts vendus au tarif de 20€**

Mozart l'opéra rock : 85.000 tickets vendus => Ca 1,7 M €

Blenzik étend ce modèle vers  
tous les PC, tablettes et mobiles du monde entier.



**Payer et Voir des concerts en direct sans se déplacer**

**Il n'existe pas de site de vente de concerts en direct en France**

**Il n'existe pas de site de musique avec une telle couverture fonctionnelle**

## Concerts en direct aux USA

**StageIT** - Site Américain de live stream de concerts – proche du concept de blenzik mais il n'est pas ouvert à tous - sans profils pour les artistes. StageIT à levé 3,3M \$ - La première année StageIT a fait 1,2 M\$ de chiffre d'affaire.

Faiblesse : ils n'ont pas d'artistes connus

Faiblesse : Ils n'ont pas de partenaire de type Salles ou festivals

## Pétition des Artistes contre **Youtube**

U2, Guns N' Roses, The Black Keys, Kings of Leon, Paul McCartney, Jack White, Lady Ga ga, Beck, Taylor Swift. la pétition précise que ces sociétés font « *des profits énormes (...) tandis que les rémunérations des auteurs-compositeurs et des artistes ne cessent de diminuer* ». 

=> preuve que les artistes cherchent un nouveau modèle économique

<http://www.rollingstone.fr/les-artistes-en-guerre-contre-youtube>

<http://www.universfreebox.com/article/37349/YouTube accuse de ne pas assez remunerer les artistes>

## Les salles de concerts ne sont pas équipé

Moins de 10 salles de concerts sont équipées d'un système d'enregistrement vidéo. La Camji à Niort diffuse ses concerts en direct et gratuitement sur son site web avec un perte financière importante. La Maroquinerie (Paris) vient de s'équiper de vidéo standard mais ne diffuse pas en direct.



Tristan (Matmatah)  
FR - La Ouache

« *Avec Blenzik, les artistes ont un outil qui répond à l'ensemble de leur principaux besoins, c'est unique* »

Mme Combo, Présidente du groupement d'intérêt des artistes Français

Axel Bauer, Kent, Issam Krimi, Dominique A, Nicola Sirkis (Indochine), Mademoiselle K, Imothep (IAM), Berry, Arthur H, Olivia Ruiz, Albin de la Simone, Bertrand Belin, Mathias Malzieu (Dionysos), Jean-Jacques Nyssen, les Fatalis Picards, Serge Teyssié-Gay (Noir Désir)...



Fakear  
FR - Universal



Pigeon John  
USA - PIAS

- C'est la clé de la réussite tant pour attirer les Artistes que les internautes mais aussi pour les fidéliser – C'est aussi un barrage fort à la concurrence.

- Des **Tremplins en ligne** avec votes et applaudissements - depuis 2014 mais aussi , Musiques, Photos, vidéos, bios, dates de concerts, profils d'artistes, festivals, salles...
- Des **Concerts en direct** – 2016 **Jusqu'à maintenant le marché n'était pas prêt.**



The computers  
UK - Sublimemusic

## Un e-commerce sous la forme d'un média

- Une offre unique : Un média pour le grand public / Un e-commerce pour les Artistes 80% des contenus gratuits pour attirer et fidéliser les fans (Photos, dates, bios, vidéos,...) Des concerts en direct pour ne pas rater un concert qui compte et financer les artistes.



The computers  
UK - Sublimemusic



- Captation vidéo multi-caméras professionnelle
- Diffusion et vente sur blenzik

## L'offre vidéo verticale

## Les ventes sans intermédiaires

Pour tout le secteur musical – Amateurs – Emergeants – Têtes d'affiches



# Le besoin des Artistes : La vidéo Multi-caméras facile



**Nous avons besoin de contenus en quantité : Il faut équiper les salles de concerts.**

**M. Cotte, Fondateur du réseau des 55 salles de concerts à Paris :** « (...)Ce modèle économique prendra son essor rapidement, j'en suis sûr, c'est un business modèle dont la profession a besoin(...) je pense qu'il faut s'équiper rapidement et lancer la commercialisation ».

## - 1<sup>er</sup> système de captation vidéo automatisé

- Pour les salles : La vidéo multi-caméras sans ajout de personnel  
Un nouveau service à proposer aux producteurs
- Pour tous les artistes : La vidéo multi-caméras simplifiée



## Créer 10 lieux de diffusions

En équipant 10 salles => 160 concerts par mois en direct sur Blenzik  
=> 79 000 € de chiffre d'affaire / mois



Barrage à la concurrence par la multiplication rapide des diffuseurs un dépôt de **BREVET** logiciel envisagé.  
(réseau de revendeurs)

# La stratégie commerciale

Les Besoins clients : Voir des concerts sans se déplacer

## Modèle Média



Ils achètent les droits  
de diffusion des stars  
**aux Producteurs**



Ils vendent de la publicité  
**Aux Marques**

## Une innovation de rupture

## Modèle e-commerce



Nous achetons les droits  
de diffusion des stars  
**aux Producteurs / Artistes**



Nous vendons les concerts  
**aux fans & Internautes**



Nous reversons un %  
**aux Producteurs / Artistes**

Notre commercial est [www.blenzik.com](http://www.blenzik.com), nos prescripteurs sont les Artistes et nos clients sont leurs Fans.

Solutions de scalabilité :

- Equiper 10 salles => 160 concerts pas mois sur Blenzik
- Créez Blenzik TV => 20 concerts pas mois sur Blenzik
- Pousser les producteurs à diffuser en autonomie => X concerts par mois sur blenzik
- Vendre les contenus vidéo à d'autres diffuseurs
- Nos services peuvent être vendus par des agences de COM partout dans le monde sous forme de licence.



Tristan (Matmatah)  
FR - La Ouache



Fakear  
FR - Universal



Pigeon John  
USA - PIAS



The computers  
UK - Sublimemusic

- **Soutien des représentants de la musique & des producteurs**
- **34000 utilisateurs et 1,4 M de pages vues** annuellement  
2000 artistes membres dans 8 pays et des centaines de Labels, producteurs, festivals...
- **Une forte expérience des concerts en direct**  
Les nombreux concerts en direct réalisés avec des artistes amateurs nous ont montré :
  - Que le taux de conversion se situe entre 10% et 20%
  - Que l'audience des artistes amateurs ne suffit pas à rentabiliser les coûts des captations
  - Que pour filmer des artistes connus il faut leur acheter les droits de diffusion
  - Que plus nous sommes impliqués dans la production de l'événement :
    - Plus l'artiste, le producteur et la salle communiquent
    - Plus nous optimisons l'audience
- **Ces expériences nous ont appris que :**
  - Nous devons acheter des droits de diffusion d'artistes connus
  - Nous devons équiper des salles de concerts en vidéo afin d'augmenter le nb de concerts diffusés
  - Nous devons produire nos propres événements et devenir une Web TV

**Pour devenir un Média National il faut un budget National**

- Blenzik est vu comme un média émergeant car associé aux artistes émergents et régionaux. **Producteurs et grands artistes du « Show Biz » ne veulent donc pas engager leur image « gratuitement ».**
- **Les médias nationaux « paient » pour utiliser l'image des grands artistes, concerts et festivals. Nous devons avoir les moyens de le faire.**





**La direction des contenus Orange Monde nous a contacté pour une intégration éventuelle de nos futures contenus Live Streaming à leur Offre TV**

**Laurent Sabatier, Représentant du syndicat des producteurs de spectacles Français :**

*« En tant que producteur, avec cet accord, je diffuserais tous mes concerts en direct sur Blenzik, mieux encore j'organiserais des concerts pour vous ».*

**Laurence Le Ny, Directrice des contenus Orange monde :** « Aujourd'hui les gens préfèrent payer pour quelque chose qui se passe en direct plutôt que de regarder un événement gratuit vieux de quelques jours. »

**Mme Combo, Présidente du groupement d'intérêt des artistes Français (Zazi, M, Tété, ...)** :

*« avec Blenzik, les artistes ont un outil qui répond à l'ensemble de leur principaux besoins, c'est unique »*

**M. Cotte, Fondateur du réseau MAP (55 salles de concerts à Paris) :** « Avec la vente de concerts en direct sur blenzik associées à la régie vidéo automatique nous pouvons présager d'une monétisation à court terme tout à fait intéressante. (...) Ce modèle économique prendra son essor rapidement, j'en suis sûr, c'est un business modèle dont la profession a besoin(...) je pense qu'il faut s'équiper rapidement et lancer la commercialisation ».

**M. Tordjeman, Satt Lutech (Société d'étude de Marchés dans l'innovation)** « Faire évoluer la régie vidéo automatisée vers un produit commercial est une évidence. Nous recommandons non seulement l'originalité et la force de ce projet mais aussi la qualité de l'équipe qui le porte.

### REFORCER BLENZIK ( 150 000 €)

Consolider nos infrastructures - Coût 2018 : 80.000 €

Continuer les développements – Logiciels & applications -

### DIFFUSER DES CONCERTS ( 325 000 €) = FAIRE COMMUNIQUER LES ARTISTES

Financer et diffuser les premiers Live Stream de Stars

Avoir nos propres événements Hebdomadaire

Equiper des salles de concerts emblématiques

### COMMUNIQUER ( 270 000 € )

Créer une équipe de Communication / Partenariats

Sponsoriser des artistes connus

Faire de la publicité pour accélérer le démarrage

Etre présent sur les salons Tech / Musique

Total du besoin **745 K€**



**Artistes Nationaux**



**Evénements Nationaux**



**Audience Nationale**



**2018 : Blenzik sur la TV**



**et dans le monde entier**

**2022 : 102 M de pages vues - 9 M euros - 25 salariés.**

Régis Vassal :



## Direction Opérationnelle et Fondateur

**DSI – Commercial – Gestion – Stratégie Internationale**

**CV** : Consultant en Marketing, Systèmes d'Information et Intelligence économique.  
Formé à la gestion de projets à l'IAE Panthéon-Sorbonne (Paris) par les plus éminents spécialistes Français.

Steffy Beckett :



## Relation avec l'Industrie Musicale

**Réseautage – Partenariats – Relations Internationales**

**CV** : Régisseuse et Agent d'artistes, – Formée au **Bimm** : The British & Irish Modern Music Institute of **Brighton – UK**. Elle est issus du milieu musical professionnel : Fakkar (Fr), Tying Tiffany (It), Keziah Jones (GB), keton Henson (GB), Boris Jardel (Indochine –FR) et de nombreux tourneurs et labels...



## Arrivé jusqu'ici avec de faibles moyens

- Pas d'équipe de développement fixe
- Pas d'équipe commerciale fixe
- Pas d'équipe de communication
- Une petite infrastructure Web

« Avec vos moyens, blenzik va lancer sa commercialisation et s'imposer comme un Média national incontournable ».



Tristan (Matmatah)  
FR - La Ouache



Fakear  
FR - Universal



Pigeon John  
USA - PIAS



The computers  
UK - Sublimemusic



## → 2013 Développement Web + Crédit d'audience

- Budget = 0 € **Ni la technologie ni le marché de la vidéo en direct n'était prêt**
- Les Profils des Artistes, Festivals, Salles, Producteurs**  
Avec musiques gratuites, photos, vidéos, bios, dates de concerts.
- 320 000 pages vues



## → 2014 R&D + Crédit d'audience

- Budget = 0 €
- Les Tremplins en ligne** avec votes et applaudissements  
AOC, Beauregard, Sziget (plus grand festival d'Europe), Blizz'art, Play it indie, ...
- 810 000 pages vues - Vidéo en direct : Nous testons les matériels, nous expérimentons.



## → 2016 R&D + Crédit d'audience

- Première levée de fond 68k €
- Les Concerts en direct en développement** - 2016  
Développement : Gestion des streaming, paiement en ligne, Gestion des portefeuilles Fournisseurs  
Expérimentation du streaming : Sziget, Midem, Pan Pipers, SMOM, Comedy Club ....
- Conquête du réseau de « l'industrie Musicale »**
- 34000 utilisateurs et 1,4 M de pages vues** annuellement  
2000 artistes membres dans 8 pays et des centaines de Labels, producteurs, festivals...



## → 2018 Lancement commercial

- Diffusion et vente de concerts et festivals en direct

en €	N	N+1	N+2	N+3	N+4
<b>Concerts Achetés et diffusés</b>	<b>114 000</b>	<b>205 200</b>	<b>369 360</b>	<b>664 848</b>	<b>1 196 726</b>
<b>Salles de concerts équipées</b>	<b>192 749</b>	<b>481 873</b>	<b>963 745</b>	<b>1 445 618</b>	<b>2 168 426</b>
<b>Blenzik TV</b>	<b>91 000</b>	<b>136 500</b>	<b>204 750</b>	<b>307 125</b>	<b>460 688</b>
<b>Concerts autonomes en Direct</b>	<b>11 700</b>	<b>100 800</b>	<b>288 000</b>	<b>572 400</b>	<b>1 380 000</b>
Vente de musique / billetterie / Mersh	0	62 181	351 320	1 269 111	3 475 078
CA Vente de Concours Publicitaires	0	24 500	62 000	75 000	160 000
CA Publicités	0	0	23 171	37 882	62 627
<b>Produits d'exploitat°</b>	<b>409 449</b>	<b>1 011 053</b>	<b>2 262 346</b>	<b>4 371 983</b>	<b>8 903 545</b>
<i>Achat Materiel</i>	20 000	24 000	36 000	72 000	96 000
Sous – traitance	20 000	24 000	84 000	400 000	800 000
. Publicité / Communication	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>200 000</b>	<b>400 000</b>	<b>800 000</b>
. Sponsoring d'Artistes	<b>50 000</b>	<b>60 000</b>	<b>70 000</b>	<b>80 000</b>	<b>100 000</b>
. Diffusion de concerts / festivals	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>250 000</b>	<b>450 000</b>	<b>700 000</b>
. Equipement de salles	<b>150 000</b>	<b>150 000</b>	<b>200 000</b>	<b>250 000</b>	<b>350 000</b>
. Blenzik TV	<b>75 000</b>	<b>75 000</b>	<b>85 000</b>	<b>200 000</b>	<b>400 000</b>
. Frais de déplacements	36 000	24 000	36 000	48 000	72 000
. Servers Web & Vidéo	20 000	30 000	48 000	72 000	96 000
. Reversement SACEM 8%	32 756	78 924	166 801	293 716	540 915
<b>Charge Salarial</b>	<b>274 200</b>	<b>388 857</b>	<b>527 181</b>	<b>704 133</b>	<b>1 179 529</b>
<b>Total Charges exploit.</b>	<b>935 016</b>	<b>1 125 790</b>	<b>1 883 871</b>	<b>3 176 887</b>	<b>5 574 390</b>
<b>Résultat d'exploitat°</b>	<b>-525 767</b>	<b>-</b>	<b>114 936</b>	<b>378 275</b>	<b>1 194 897</b>
<b>Salariés hors gérant</b>	<b>6,0</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>25</b>
NB de pages vues	13 046 000	23 680 960	38 005 705	61 883 732	102 306 322

**En 2022 : Un chiffre d'affaires de 9 M euros - 25 salariés.  
8,5 Millions de pages vues / mois**

Afin de financer la commercialisation de ses services

**NexADim<sup>com</sup>** réalise une augmentation de capital.

Société spécialisée dans la publicité et la communication

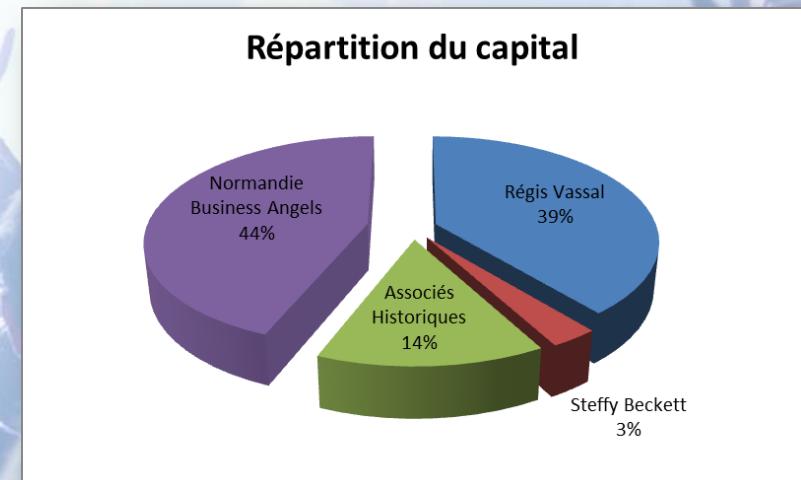
SAS au capital de 63 125 € - 2 525 parts réparties entre 22 actionnaires

Levée de fonds au près des B.A Normands : 117 K€ (avec une close pour la relution du fondateur)

### Notre PROPOSITION :

Lancement commercial National :      **besoin de 745 K€**

- ❖ **Co-investissement possible**  
Des Business Angels se sont déjà positionnés
- ❖ Pacte d'associés standard  
droit à l'information,  
sortie conjointe, clause de relution  
ou de liquidation préférentielle à N+3
- ❖ à déterminer  
**Valeur Pré-money / Post-money**



# MERCI



Régis VASSAL - 06 73 89 82 40 - [regis.vassal@gmail.com](mailto:regis.vassal@gmail.com)

SAS au Capital de 50 625 € - RCS 540 025 392 - 73112

Siège Social : 37 rue des Mathurins 75008 Paris

**NexAdim**  
Communication - Publicité - Audiovisuel

# ANNEXES

# L'environnement commercial

Notre COMMERCIAL :

**www.blenzik.com**



Nos CLIENTS :

**Les Internautes**



Nos OUTILS :

**Le Digital**

**l'Événementiel**

**La Vidéo**

**La Communication**



Notre FOURNISSEUR :

**Le Secteur Musical**

Sa notoriété

son audience

Ses contenus

## La stratégie commerciale

Les Besoins clients : Voir des concerts sans se déplacer

Nous avions filmé

**Fakear**

Gratuitement en 2014

La vidéo Youtube avait fait **500 vues**

En 2015 il a été signé par

**Universal**

En 2017 Universal  
nous demanderait **5 000 €**  
pour avoir le droit de le refaire.

la diffusion du concert drainerait

**27 000 de visiteurs**

**CA = 17 000 €**

135 544 likes  $\times 0,2 \times 0,25 \times 5 \times 0,5$

Théo Fakear est membre Blenzik  
depuis le début



**FAKEAR / SUPERPOZE - Jaguar/Darjeeling**

# La stratégie commerciale

Les Besoins clients : Voir des concerts sans se déplacer

Notre commercial : [www.blenzik.com](http://www.blenzik.com)

## Concert en direct

du 27/10/16 à 13:00 au 27/10/16 à 17:00  
par Blenzik

Fin du direct dans

0  
DAYS

3  
HOURS

1  
MINUTES

39  
SECONDS

Tiwayo en concerts et en direct sur Blenzik - Le dernier live avant la préparation du prochain album.

Ouverture de la billetterie à 12:00:00

3€ ou plus - Ajouter au panier

GRATUIT - 5 Minutes

PASSE VIP

ok

### Acheter

Des tickets de e-concerts pour ne pas rater les événements qui comptent.

### Financer

Une Option Pour aider les Artistes en développement en faisant des dons

### Découvrir

Quelques minutes pour découvrir l'artiste, le lieu et l'expérience de du spectacle vivant.

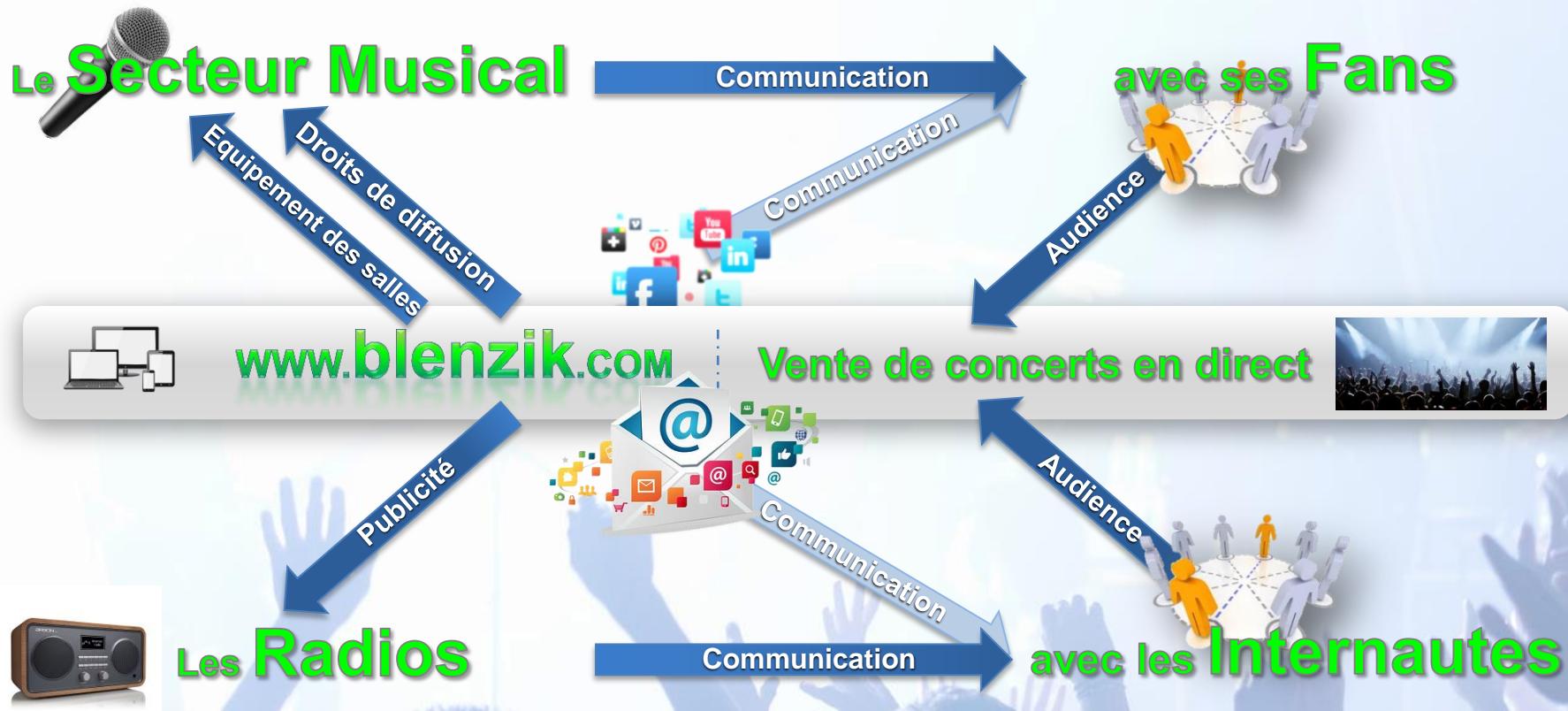
&

### Etre privilégié

Pour les PRO et VIP Un accès gratuit à l'événement complet en direct (Limité en nombre)

# La Stratégie de communication

Les Besoins clients : Voir des concerts sans se déplacer



Nous devons attirer les Fans et les Internautes vers notre commercial digital [www.blenzik.com](http://www.blenzik.com) qui va transformer les visites en ventes.

Pour cela nous devons acheter du contenu vidéo et de la communication aux Artistes connus qui vont nous apporter leur fans. Nous devons aussi attirer un public plus large par le biais de publicités et de partenariats avec des Radios qui vont amener de nouveaux acheteurs potentiels sur blenzik.com.



### Plan de financement :

	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Investissement Mat.						
Variation BFR						
Remb. Emprunt	8 400	8 400	8 400	8 400		
<b>total besoin</b>	<b>8 400</b>	<b>8 400</b>	<b>8 400</b>	<b>8 400</b>	-	-
Apport en capital	745 000					
Aide Financiere	80 000					
Emprunts						
Variation BFR						
Capa. Autofinancement	- 118 782	- 526 167	- 115 282	458 470	803 651	2 226 394
<b>Total Ressources</b>	<b>706 218</b>	<b>- 526 167</b>	<b>- 115 282</b>	<b>458 470</b>	<b>803 651</b>	<b>2 226 394</b>
Variation trésorerie	697 818	- 534 567	- 123 682	450 070	803 651	2 226 394
<b>Solde de Trésorerie</b>	<b>697 818</b>	<b>163 251</b>	<b>39 569</b>	<b>489 639</b>	<b>1 293 290</b>	<b>3 519 685</b>

Avec la levée de fonds nous avons de forte chance de pouvoir obtenir des aides publiques (CNC, CNV, etc...) à hauteur de 80 000 €.

### L'équipe :

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Développeurs Logiciel - Salariés	3	4	6	8	11
Développeurs Logiciel - Stagiaires	4	4	4	5	6
Chef de projet Logiciel / Réseaux		1	1	1	2
<b>Equipe salariés Informatique</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>13</b>
Relations Industrie Musicale Internationale	1	1	1	2	2
Communication / vente	1	2	2	2	6
Vidéo	1	1	2	2	4
Stagiaires	1	1	2	3	4
<b>Equipe salariés Com. / Vente</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>12</b>
<b>Equipe salarié Totale</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>25</b>

# M E R C I



Régis VASSAL - 06 73 89 82 40 - [regis.vassal@gmail.com](mailto:regis.vassal@gmail.com)  
SAS au Capital de 50 625 € - RCS 540 025 392 - 7311Z  
Agence de Communication - 37 rue des Mathurins 75008 Paris

