



• ÉTUDE DE CAS • PITCH DECK & LANDING PAGE

Hip-Up: du deck qui décrit au deck qui défend.

La transformation complète du pitch deck et de la landing page de Hip-Up, slide par slide — et la justification de chaque choix, du point de vue d'un investisseur.

SOMMAIRE

01 Synthèse

02 La grille de lecture

03 Le point de départ

04 Le nouveau récit

05 Slide par slide

06 La forme

07 La landing page

08 Enseignements

• 01 – SYNTHÈSE

Ce qu'il faut retenir en une page.

Hip-Up permettait aux fans d'investir dans des rappeurs émergents et de toucher une part de leurs revenus. Le projet a été lancé en mars 2024, puis fermé onze jours plus tard. Nous avons repris son pitch deck (V1, 2023-2024) et sa landing page pour les reconstruire avec la méthode Margus (V2).

La V1 **décrivait** le projet. La V2 le **défend** : elle répond, dans l'ordre, aux questions qu'un investisseur se pose.

20 → 17

slides, alors que six sujets nouveaux ont été ajoutés

5 → 0

questions d'investisseur sans réponse dans le deck

0 → 250 k€

de levée demandée, avec usage des fonds et jalons

-23%

de texte seulement : l'essentiel du gain vient de la hiérarchie

LES CINQ DÉCISIONS QUI ONT FAIT LA V2

1**Réordonner le récit**

Passer de l'ordre dans lequel l'équipe avait produit l'information à l'ordre dans lequel un investisseur la cherche.

2**Recalibrer la cible**

Un calcul simple montrait que la cible de la V1 (moins de 15 000 auditeurs) ne permettait pas de lever les montants annoncés. La V2 la déplace vers 10 000–50 000 auditeurs.

3**Ouvrir soi-même le risque principal**

La qualification juridique de l'instrument — le risque qui a mis fin au projet — n'apparaissait nulle part dans la V1. La V2 lui consacre une slide.

4**Chiffrer, sourcer, assumer**

Des faits sourcés, trois scénarios dont un baissier, et un prévisionnel qui montre les hypothèses corrigées.

5**Demander**

La V1 ne formulait aucune demande. La V2 se conclut sur un montant, son utilisation et les jalons qu'il finance.

Note de méthode. La V2 a été réécrite en 2026, avec le recul et les données réelles du lancement de mars 2024. Elle est datée de novembre 2023 pour se placer au moment où Hip-Up cherchait à se financer. Le but n'est pas de réécrire l'histoire, mais de montrer ce qu'un deck défendable aurait dû contenir.

• 02 – LA GRILLE DE LECTURE

Onze questions qu'un investisseur pose à tout deck.

Avant de toucher au design, nous avons passé la V1 au crible des questions qu'un fonds d'amorçage se pose en première lecture. C'est ce diagnostic, et non l'esthétique, qui a dicté la V2.

QUESTION	V1	V2
Quel problème, pour qui ? Est-il réel, douloureux et chiffré ?	PARTIEL Trois problèmes juxtaposés, aucun chiffré.	TRAITÉ Un problème à deux faces, chiffré (10–50 k auditeurs, quelques centaines d'euros par mois).
Pourquoi maintenant ? Qu'est-ce qui rend l'idée possible aujourd'hui ?	ABSENT Non traité.	TRAITÉ Quatre faits sourcés, dont l'ouverture du cadre européen (novembre 2023).
La solution est-elle claire ? Peut-on la résumer en une phrase ?	PARTIEL Deux slides, onze puces de même niveau.	TRAITÉ Une phrase, trois étapes, un produit en trois gestes.
Le modèle tient-il à l'unité ? Combien rapporte une transaction ?	PARTIEL Décrit en paragraphes, sans cas chiffré.	TRAITÉ Un artiste type: 30 k€ levés, 20 k€ pour lui, 10 k€ pour Hip-Up.
Quelle est l'hypothèse critique ? De quoi dépend tout le reste ?	ABSENT Non identifiée — et la cible la rendait intenable.	TRAITÉ Le taux de conversion de l'audience, calibré par paliers.
Quelle taille de marché ? Combien, et comment le sait-on ?	ABSENT Profils d'audience, aucun montant.	PARTIEL TAM / SAM / SOM bottom-up, estimation encore « à consolider ».
Où en êtes-vous ? Qu'est-ce qui est fait et vérifiable ?	PARTIEL Un récit qui mêle le fait et le prévu.	TRAITÉ Six chantiers, faits ou ouverts, reliés à la levée.
Pourquoi allez-vous gagner ? Concurrence et avantage défendable	PARTIEL Trois slides de texte et de logos.	TRAITÉ Une matrice à deux axes et trois arguments.
Qu'est-ce qui peut tuer le projet ? Risques identifiés et réponse apportée	ABSENT Une ligne sur le travail de l'avocat.	TRAITÉ Une slide dédiée à la qualification de l'instrument, choix argumenté.
L'équipe peut-elle exécuter ? Rôles, légitimité, manques	PARTIEL Des biographies centrées sur les passions.	TRAITÉ Trois métiers du problème, recrutements annoncés.
Combien, pour quoi faire ? Projections, montant, usage des fonds	ABSENT Ni prévisionnel, ni montant demandé.	TRAITÉ P&L sur 5 ans, 250 k€, usage des fonds et jalons.

V1



5 absents · 6 partiels

V2

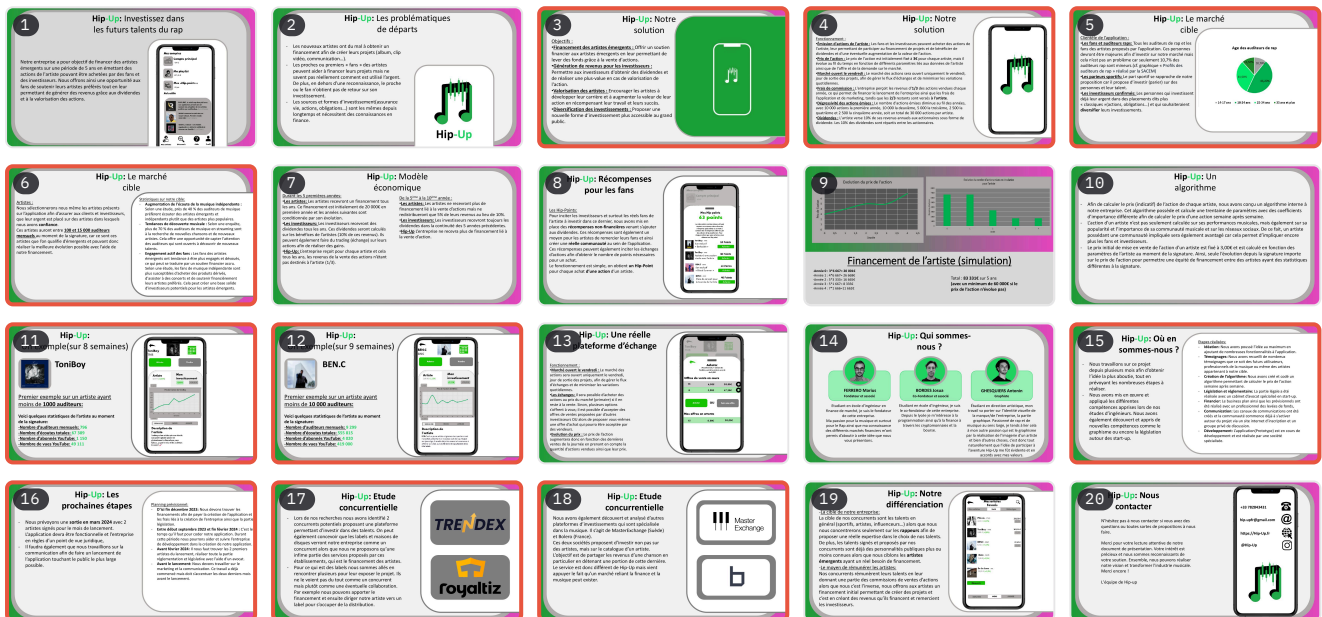


1 partiel · 10 traités

• 03 – LE POINT DE DÉPART

La V1 : un deck sincère, écrit pour soi.

20 slides, 2 268 mots, un vrai travail de fond — mais organisé comme un dossier de projet, pas comme une demande d'investissement. Cinq sujets y sont traités deux fois (encadrés en rouge).



Problème 1 • Structure

La logique du fondateur

Les sujets arrivent dans l'ordre où l'équipe les a travaillés : solution, marché, modèle, récompenses, algorithme, exemples... Solution, marché, exemples, avancement et concurrence occupent chacun deux slides. Aucune n'est consacrée au timing, aux risques, aux projections ou à la demande.

Problème 3 • Modèle

Une cible qui ne tient pas le calcul

La V1 vise des artistes de 100 à 15 000 auditeurs et prend pour exemple un artiste à 796 auditeurs. Rapporté aux montants à lever, il aurait fallu convertir près de la moitié de son audience en investisseurs (voir 05.7).

Problème 2 • Preuves

Des affirmations non sourcées

Trois statistiques reposent sur « une étude » ou « une enquête » sans source. La cible inclut les « *parieurs sportifs* », un rapprochement avec le jeu d'argent qu'un régulateur comme un fonds lisent comme un signal d'alerte.

Problème 4 • Angles morts

Les deux sujets qui décident

Le risque juridique se résume à « *la partie légale a été réalisée avec un cabinet d'avocat* », et aucun montant n'est demandé. Or ce sont les deux premiers sujets qu'un investisseur aborde en rendez-vous.

• 04 – LE NOUVEAU RÉCIT

Chaque slide répond à l'objection que soulève la précédente.

Nous n'avons pas réordonné les slides : nous avons réécrit le fil. Là où la V1 empilait les informations, la V2 suit la conversation qu'un investisseur mène dans sa tête en lisant.

V1 · LA LOGIQUE DU FONDATEUR

Présentation Problème Solution

Solution (suite) Marché Marché (suite)

Modèle Récompenses Simulation

Algorithme Exemple 1 Exemple 2

Plateforme Équipe Où en est-on

Prochaines étapes Concurrence

Concurrence (suite) Différenciation

Contact

V2 · LES QUESTIONS DE L'INVESTISSEUR

Promesse Problème **Pourquoi maintenant**

Solution Produit **Unit economics**

Variable critique Technologie

Scénarios investisseur

Marché TAM / SAM / SOM Traction

Concurrence **Risque réglementaire**

Équipe **Plan financier** **Ask 250 k€**

Contact

● Slide absente de la V1

ACTE 1

Le problème vaut-il d'être résolu ?

Promesse

Problème

Pourquoi maintenant

ACTE 2

La solution tient-elle économiquement ?

Solution

Produit

Unit economics

Variable critique

Technologie

ACTE 3

Est-ce un bon placement, sur un vrai marché ?

Scénarios investisseur

Marché

Traction

Concurrence

ACTE 4

Qu'est-ce qui peut mal tourner ?

Risque réglementaire

Équipe

ACTE 5

Que demandez-vous, et pour quoi faire ?

Plan financier

Ask

Contact

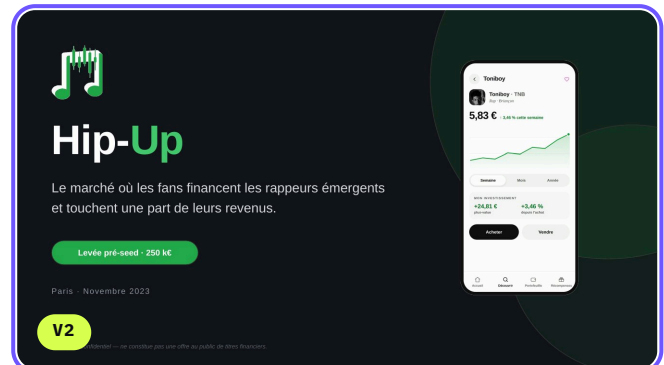
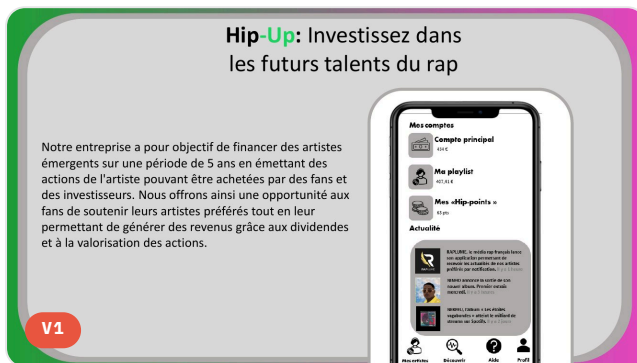
Un principe d'écriture : une slide qui ne répond à aucune question d'investisseur est supprimée ou fusionnée. C'est ainsi que le deck perd trois slides tout en gagnant six sujets.

05 – SLIDE PAR SLIDE · ACTE 1

L'accroche et le problème

05.1 Couverture

V1 · slide 1 → V2 · slide 1



LE CONSTAT

Un titre générique et un paragraphe de soixante mots. Rien ne dit ce qui est demandé, ni à qui s'adresse le document.

LE CHOIX

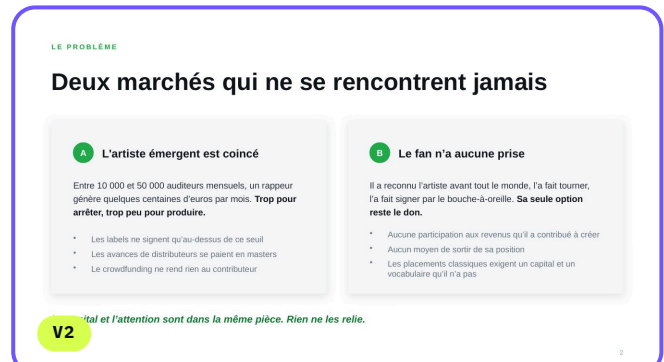
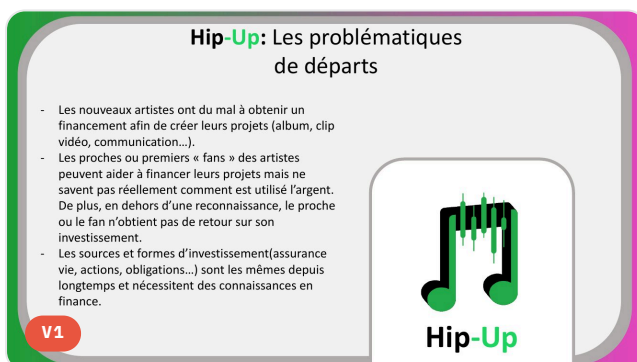
Une promesse en une ligne — qui paie, qui reçoit, ce que chacun y gagne — et le montant de la levée dès la couverture. Mention de confidentialité en pied de page.

LE REGARD INVESTISSEUR

Un investisseur trie ses dossiers en quelques secondes. La couverture doit répondre à deux questions: «c'est quoi?» et «qu'est-ce qu'on me demande?».

05.2 Le problème

V1 · slide 2 → V2 · slide 2



LE CONSTAT

Trois problèmes juxtaposés (financement des artistes, absence de retour pour les fans, produits d'épargne vieillissants), aucun chiffré. Le troisième élargit la cible au lieu de la préciser.

LE CHOIX

Un problème à deux faces: l'artiste «trop gros pour arrêter, trop petit pour produire» (10 000 à 50 000 auditeurs, quelques centaines d'euros par mois) et le fan dont la seule option est le don. Une phrase relie les deux.

LE REGARD INVESTISSEUR

Une place de marché ne se justifie que si ses deux côtés souffrent. Poser le problème comme deux marchés qui ne se rencontrent pas rend la solution évidente avant même de la montrer.

05 – SLIDE PAR SLIDE · ACTES 1 ET 2

Le timing et la solution

05.3 Pourquoi maintenant

→ V2 · slide 3

ABSENTE DE LA V1

Aucune slide ne répondait à « pourquoi maintenant ? ». La V1 évoquait seulement, sans source, « une étude » sur l'écoute d'artistes indépendants.

TIMING

Pourquoi 2023, et pas avant

46 %

des flux audio du top 10 000 en France sont du rap — 30 milliards de streams sur 65,9.

CNM, Divulsi de streaming 2022

968 M€

de marché français de la musique enregistrée, en croissance pour la 7^e année consécutive.

SNEP, Sépt 2023

16 %

de pénétration du streaming payant en France : l'un des taux les plus bas des grands marchés.

SNEP, Sépt 2023

10 nov. 2023

fin de la période transitoire du règlement UE 2020/1503 : un agrément unique, passeportable.

AMF

Le streaming a rendu les revenus d'un artiste mensuels, mesurables et prévisibles. **Pour la première fois, ils sont valorisables.**

V2

3

LE CONSTAT

Sans réponse au « why now », un investisseur suppose que l'idée a déjà été tentée — ou qu'elle peut attendre.

LE CHOIX

Quatre faits sourcés : la part du rap dans le streaming (CNM), la croissance du marché et la faible pénétration du streaming payant (SNEP), et la fin de la période transitoire du règlement européen sur le financement participatif (AMF).

LE REGARD INVESTISSEUR

La réponse est double : les revenus des artistes sont devenus mensuels et mesurables, donc valorisables ; et un cadre réglementaire européen vient d'ouvrir. Les deux conditions n'étaient pas réunies avant 2023.

05.4 La solution

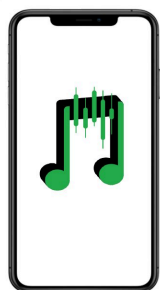
V1 · slides 3-4 → V2 · slide 4

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.

V1



LA SOLUTION

L'artiste vend une part de ses revenus futurs. Le fan l'achète à partir de 3 €.

1

L'artiste émet

Après sélection, il met en circulation un nombre d'actions calibré sur son audience. Il reçoit un financement immédiat et non dilué — il garde 100 % de ses masses.

2

Le fan achète

À partir de 3 € l'action, dans l'application, il devient porteur d'une fraction des revenus de l'artiste, et gagne des Hip-Points échangeables contre des contreparties exclusives.

3

Les revenus reviennent

L'artiste reverse 10 % de ses revenus annuels aux porteurs. Le vendredi, jour de sortie, le marché secondaire ouvre : chacun peut renforcer sa position ou en sortir.

V2

Non dilué pour l'artiste - liquide pour le fan - aligné sur les revenus réels, pas sur la spéculation

4

LE CONSTAT

Deux slides : une liste d'objectifs, puis sept puces de fonctionnement d'égale importance (émission, prix, marché, commission, dégressivité, dividendes) — 208 mots sur une seule slide.

LE CHOIX

Un titre qui résume le modèle — « L'artiste vend une part de ses revenus futurs. Le fan l'achète à partir de 3 €. » — et trois étapes. Les mécanismes de détail sont renvoyés aux slides qui les justifient.

LE REGARD INVESTISSEUR

Un investisseur doit pouvoir répéter le modèle en une phrase à son associé. Les détails (dégressivité, commission) n'ont de valeur qu'une fois l'économie démontrée : ils viennent après.

05 – SLIDE PAR SLIDE · ACTE 2

Le produit et son économie

05.5 Le produit

V1 · slide 13 → V2 · slide 5

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 la journée en prenant en compte la actions vendues ainsi que leur prix.

V1



LE PRODUIT

Une application, trois gestes



Suivre un artiste
Cours, historique, plus-value de sa propre position, et la fiche de l'artiste.

Passer un ordre
Acheter au meilleur prix du carnet, accepter une offre ou poser la sienne.

Gérer son portefeuille
Valeur totale, performance et répartition entre les artistes détenus.

V2

Prototype en développement — maquettes fonctionnelles validées avec un panel de 40 auditeurs de rap.

LE CONSTAT

Une capture unique de l'écran d'achat, entourée d'un texte qui explique le carnet d'ordres ligne par ligne.

LE CHOIX

Trois écrans, trois gestes: suivre un artiste, passer un ordre, gérer son portefeuille. Une mention factuelle sur l'état du produit: prototype, maquettes testées auprès d'un panel d'auditeurs.

LE REGARD INVESTISSEUR

Le produit doit se comprendre sans lecture. Dire clairement ce qui existe (un prototype) et ce qui n'existe pas encore évite la question qui fâche en rendez-vous.

05.6 Les unit economics

V1 · slide 7 → V2 · slide 6

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 conditionnées par son évolution.
- **Les investisseurs**: Les investisseurs recevront des dividendes tous les ans. Ces dividendes seront calculés sur les bénéfices de l'artiste (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 5^{ème} à la 10^{ème} 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.

V1

UNIT ECONOMICS

Où va l'argent, artiste par artiste

Palier B — un artiste de 35 000 auditeurs mensuels, première année d'émission

30 000 € lèvés auprès des fans 10 000 actions à 3 €, soit 375 investisseurs à 80 € de ticket moyen.	20 000 € pour l'artiste (2/3) Non dilué. Aucune cession de masters ni de droits d'édition.	10 000 € pour Hip-Up (1/3) Sélection, moteur de prix, enveloppe réglementaire, tenue du marché.
--	---	--

Notre commission de 33 % se prend une fois, à l'émission. Un deal label prend 70 à 80 % des masters, à vie. L'artiste qui passe par nous reste propriétaire de son catalogue.

V2

LE CONSTAT

Le modèle économique est raconté en paragraphes, sur deux périodes (années 1 à 5, puis 5 à 10). Aucun exemple chiffré ne montre ce que rapporte un artiste.

LE CHOIX

Un cas type, un seul: un artiste de 35 000 auditeurs lève 30 000 €, dont 20 000 € pour lui et 10 000 € pour Hip-Up. Comparaison directe avec un contrat de label (70 à 80 % des masters, à vie).

LE REGARD INVESTISSEUR

Les unit economics prouvent que le modèle tient à l'échelle d'une transaction. La comparaison au label transforme la commission de 33 % en argument commercial auprès des artistes.

05.7 – ZOOM · LA VARIABLE CRITIQUE

Le calcul qui a déplacé la cible.

Le modèle repose sur une seule hypothèse : la part de l'audience d'un artiste qui devient investisseur. La V1 ne la posait jamais. Nous l'avons calculée.

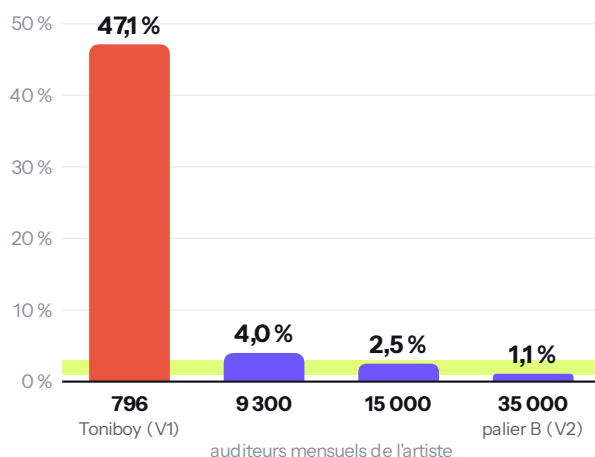
L'EXEMPLE DE LA V1 : TONIBOY

Auditeurs mensuels à la signature	796
Montant à lever (palier B de la V2)	30 000 €
Ticket moyen retenu dans la V2	80 €
Investisseurs nécessaires	375
Part de l'audience à convertir	47 %

Avec le ticket de 30 € prévu dans le business plan initial, lever les 20 000 € de la première année aurait demandé 667 investisseurs, soit **84 % des auditeurs** de l'artiste. En financement participatif, un taux de 1 à 3 % est déjà considéré comme très bon.

Part de l'audience à convertir pour lever 30 000 €

Ticket moyen de 80 €, selon la taille de l'artiste. **Bande verte** : zone réaliste en financement participatif (1 à 3 %).



LA DÉCISION : CALIBRER L'ÉMISSION SUR L'AUDIENCE

La V2 déplace la cible vers les artistes de **10 000 à 50 000 auditeurs** — « trop gros pour arrêter, trop petits pour produire » — et remplace le volume fixe de 30 000 actions par artiste par trois paliers. Le volume émis n'est plus décidé à l'avance : il découle de l'audience, à taux de conversion constant d'environ 1 %.

PALIER	AUDITEURS	ACTIONS	LEVÉE	CONV.
A	10 – 25 k	5 000	15 000 €	1,25 %
B	25 – 50 k	10 000	30 000 €	1,07 %
C	50 k +	20 000	60 000 €	1,00 %

7 617 €

EN UNE SEMAINE · 2 ARTISTES

Ce que le lancement réel a montré. En mars 2024, 69 investisseurs ont acheté 2 535 jetons en une semaine : un vrai succès d'engagement pour un modèle inédit. Mais le total restait loin des 20 000 € par artiste que la V1 annonçait dès la première année. La variable critique était bien là.

05 – SLIDE PAR SLIDE · ACTES 2 ET 3

L'actif et le placement

05.8 La technologie

V1 · slide 10 → V2 · slide 8

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.

V1

TECHNOLOGIE

Le moteur de prix est notre actif

- 1 Une vingtaine de paramètres pondérés**
Auditeurs mensuels, écoutes totales, progression hebdomadaire, abonnés et vues YouTube, engagement social, régularité des sorties. Le prix est recalculé chaque semaine.
- 2 Rebasé à 3 € à la signature**
Quelle que soit la taille de l'artiste, son action démarre à 3 €. Seule sa progression depuis la signature compte — un artiste de 10 000 auditeurs et un de 45 000 sont financés à armes égales.
- 3 Un marché hebdomadaire, le vendredi**
Jour de sortie des projets. Concentrer les échanges sur une séance limite la volatilité, épaissit le carnet d'ordres et protège l'investisseur particulier.

V2 **codé et back-testé.** C'est ce qui nous sépare d'un simple site de financement participatif.

LE CONSTAT

L'algorithme de prix est décrit comme une fonctionnalité parmi d'autres, sans dire pourquoi il compte.

LE CHOIX

Le repositionner comme l'actif de l'entreprise: trois propriétés (paramètres pondérés, rebasage à 3 € à la signature, marché hebdomadaire) et une preuve (« déjà codé et back-testé »).

LE REGARD INVESTISSEUR

Un fonds cherche ce qui est difficile à copier. Un site de financement participatif se duplique; un moteur de prix calibré sur des données de streaming, beaucoup moins.

05.9 Le côté investisseur

V1 · slide 9 → V2 · slide 9

Evolution du prix de l'action

Evolution du nombre d'actions mises en circulation pour l'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€
666=11 662€

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

V1

CÔTÉ INVESTISSEUR

Trois trajectoires, affichées honnêtement

Un particulier achète 10 actions par an pendant 5 ans. Dividendes inclus, au prorata des actions en circulation.

BAISSIER	CENTRAL	HAUSSEUR
L'artiste stagne prix figé à 3 €	L'artiste progresse 3 € → 7 € en 5 ans	Le scénario du business plan 3 € → 11,29 € (simulation interne)
+4 % sur le capital investi	+58 % sur le capital investi	+84 % sur le capital investi
Capital investi : 150 €	Capital investi : 240 €	Capital investi : 378 €
Gain total : +6 €	Gain total : +139 €	Gain total : +317 €
TRI annualisé : 2,3 %	TRI annualisé : 29,4 %	TRI annualisé : 45,5 %

V2 Le scénario du business plan est notre borne haute, pas notre cas de base : il suppose que le prix de l'action quadruple en cinq ans. Le capital n'est garanti et la liquidité dépend d'un carnet d'ordres hebdomadaire encore mince.

LE CONSTAT

Deux graphiques sans message (évolution du prix, actions émises) et une simulation du financement de l'artiste. Rien ne montre ce que gagne — ou perd — le fan.

LE CHOIX

Trois scénarios pour un même particulier (10 actions par an pendant 5 ans) : baissier, central, haut. Le scénario du business plan est présenté comme la borne haute, avec le rappel que le capital n'est pas garanti.

LE REGARD INVESTISSEUR

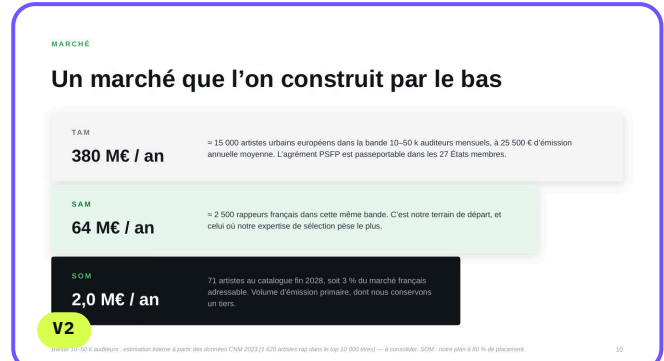
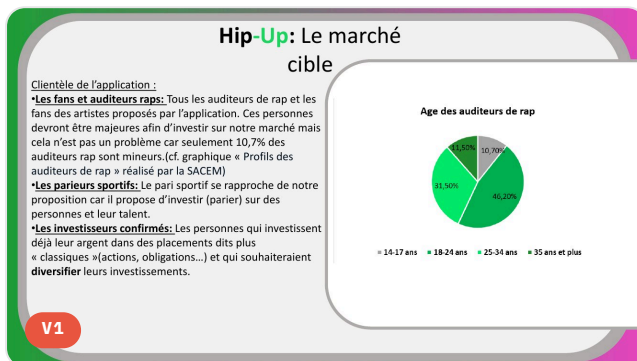
Un scénario unique et optimiste détruit la crédibilité. Afficher le cas baissier (+4 %) prouve que l'équipe connaît son risque — ce qu'on attend d'une plateforme qui s'adresse à des primo-investisseurs.

05 – SLIDE PAR SLIDE · ACTE 3

Le marché et l'avancement

05.10 Le marché

V1 · slides 5-6 → V2 · slide 10



LE CONSTAT

Le « marché cible » est décrit par profils (fans, parieurs sportifs, investisseurs confirmés) et par âge des auditeurs. Aucune taille de marché en euros.

LE CHOIX

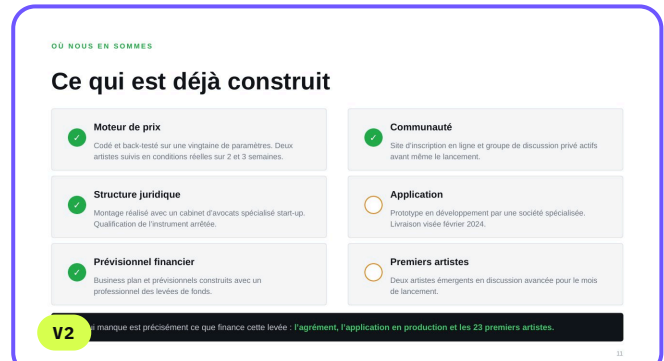
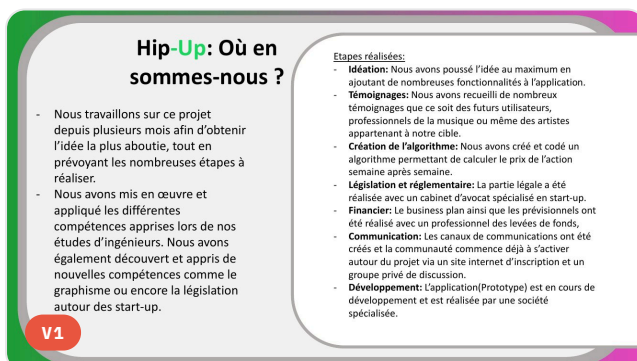
Un TAM / SAM / SOM construit par le bas: nombre d'artistes dans la bande 10-50 k auditeurs × volume d'émission moyen. Le SOM correspond au plan (71 artistes fin 2028), et la méthode est indiquée comme « à consolider ».

LE REGARD INVESTISSEUR

Une estimation bottom-up se discute; un chiffre tiré d'un rapport se contourne. Retirer les « parieurs sportifs » évite aussi d'associer le produit au jeu d'argent — un signal d'alerte pour un régulateur comme pour un fonds.

05.11 L'avancement

V1 · slides 15-16 → V2 · slide 11



LE CONSTAT

Deux slides narratives (« Nous travaillons sur ce projet depuis plusieurs mois... ») qui mêlent ce qui est fait, ce qui est prévu et ce qui a été appris.

LE CHOIX

Un tableau de bord: six chantiers, cochés s'ils sont faits, ouverts s'ils ne le sont pas. Une phrase relie ce qui manque à ce que finance la levée.

LE REGARD INVESTISSEUR

Au stade pré-seed, la traction, c'est la vitesse d'exécution. Séparer le fait du prévu rend l'avancement vérifiable — et transforme les manques en justification de la demande.

05 – SLIDE PAR SLIDE · ACTES 3 ET 4

La concurrence et l'équipe

05.12 La concurrence

V1 · slides 17-19 → V2 · slide 12

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.

TRENDDEX

royaltiz

V1

CONCURRENCE

Personne ne finance l'artiste avant qu'il ne soit connu

ARTISTE DÉJÀ ÉTABLI	ARTISTE ÉMERGENT
RETOUR ADOSSE AUX REVENUS RÉELS Labels & maisons de disques Believe / FunCone (avancés) Trendex AUCUN RETOUR, OU PURE SPÉCULATION	Hip-Up Utile / KioskosBarBank

Une seule scène
Nos concurrents cotent des talents en général — sportifs, influenceurs, célébrités. Nous ne faisons que du rap français, et nous en avons une vraie expertise de sélection.

L'argent va à l'artiste
Chez eux, le talent touche une part des commissions sur des titres déjà émis. Chez nous, l'artiste reçoit d'abord un financement pour produire, et rembourse ensuite par ses revenus.

Un rendement, pas un pari
Le dividende adossé à 10 % des revenus réels donne un plancher économique au pris. Sans lui, il ne reste que la spéculation.

V2

LE CONSTAT

Trois slides de texte et de logos (Trendex, Royaltiz, MasterExchange, Bolero), sans grille de lecture commune.

LE CHOIX

Une matrice sur les deux axes qui comptent : stade de l'artiste (établi ou émergent) et nature du retour (adossé aux revenus réels ou spéculatif). Hip-Up est seul dans son quadrant; trois arguments expliquent pourquoi.

LE REGARD INVESTISSEUR

Un investisseur ne demande pas « qui sont vos concurrents ? » mais « pourquoi allez-vous gagner ? ». Choisir ses axes, c'est choisir le terrain sur lequel on est jugé.

05.13 L'équipe

V1 · slide 14 → V2 · slide 14

Hip-Up: Qui sommes-nous ?

FERRERO Marius
Fondateur et associé

Étudiant 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

Étudiant 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.

GHEQUIERS 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 accord avec mes valeurs.

V1

ÉQUIPE

Trois associés, trois métiers du problème

Marius Ferrero
Fondateur — Produit & Finance

Élève ingénieur en ingénierie financière. A conçu le modèle d'émission et le moteur de prix. Auditeur de rap avant d'être financier : c'est de là que vient l'idée.

Josua Bordes
Co-fondateur — Technique

Élève ingénieur, développeur. Suit les marchés et les actifs numériques depuis le lycée. Pèse le développement de l'application et l'implémentation de l'algorithme.

Antonin Ghesquiers
Associé — Direction artistique

Étudiant en direction artistique, déjà actif dans l'imagerie d'artistes rap. Porte l'identité de marque et la crédibilité de la plateforme auprès de la scène.

V2

LE CONSTAT

Des biographies centrées sur les passions et le parcours scolaire. Le rôle de chacun dans l'entreprise n'est pas explicite.

LE CHOIX

« Trois associés, trois métiers du problème » : finance et produit, technique, direction artistique. Chaque bio dit pourquoi la personne est légitime; les recrutements prioritaires après la levée sont annoncés.

LE REGARD INVESTISSEUR

À ce stade, on investit d'abord dans une équipe. Montrer qu'elle couvre le problème — et qu'elle sait ce qui lui manque (conformité, relations artistes) — vaut plus que n'importe quel diplôme.

• 05.14 – ZOOM · LE RISQUE RÉGLEMENTAIRE

Le risque qui a mis fin au projet n'apparaissait nulle part.

TOUT CE QUE LA V1 EN DISAIT

« Législation et réglementaire : la partie légale a été réalisée avec un cabinet d'avocat spécialisé en start-up. »

Une ligne dans la slide « Où en sommes-nous ? » (V1, slide 15).

10 nov. 2023

Fin de la période transitoire du règlement européen sur le financement participatif.

8 mars 2024

Ouverture des ventes de jetons: 69 investisseurs en huit jours.

16 mars 2024

Avertissement de l'AMF visant un projet au modèle similaire, fondé sur le partage de royalties.

Le week-end suivant

Fermeture de la plateforme; tous les investisseurs remboursés en cinq jours.

LE SUJET QUI DÉCIDE DE TOUT

La qualification de l'instrument

C'est le premier risque de ce dossier. Nous préférons l'ouvrir nous-mêmes.

VOIE 1	VOIE 2
Hors champ financier Structurer le titre comme un contrat d'intérêt privé, sans qualification de titre financier. C'est la voie retenue par Royalitz, que l'AMF ne considère pas comme un produit financier. <i>Rapide et peu coûteux. Mais aucune protection de l'investisseur, aucun recours en cas de litige, et une exposition permanente à un revirement de doctrine.</i>	Agrément PSFP Obtenir le statut de prestataire de services de financement participatif prévu par le règlement UE 2020/2553, devenu obligatoire le 10 novembre 2023. Plafond de 5 M€ par porteur de projet sur 12 mois. <i>Douze à dix-huit mois et environ 150 k€. En échange : un cadre opposable, un passeport européen, et un argument de confiance décisif face au grand public.</i>

Nous choisissons la voie 2. Nous vendons de la confiance à des primo-investisseurs : sans cadre réglementaire, il n'y a pas de produit. 18 % de cette levée y sont consacrés.

13

LE CHOIX

Une slide dédiée, sur fond sombre pour marquer sa gravité. Deux voies comparées honnêtement: rester hors du champ financier (rapide, mais sans protection pour l'investisseur) ou obtenir l'agrément de prestataire de financement participatif (12 à 18 mois, environ 150 k€). La V2 tranche pour l'agrément et le budget dans la levée.

LE REGARD INVESTISSEUR

Un investisseur trouvera le risque de toute façon. S'il le découvre seul, il doute de l'équipe; si l'équipe l'ouvre elle-même, il juge sa réponse. Pour un produit vendu à des primo-investisseurs, le cadre réglementaire n'est pas un détail: c'est le produit.

SOYONS HONNÊTES

Une slide n'aurait pas empêché l'avertissement de l'AMF. Mais devoir défendre ce choix devant des investisseurs aurait obligé l'équipe à trancher la question avant le lancement — et non onze jours après.

05 – SLIDE PAR SLIDE · ACTE 5

Le plan et la demande

05.15 Le plan financier

→ V2 · slide 15

ABSENTE DE LA V1

Aucun prévisionnel dans la V1. La seule projection était une simulation du financement reçu par un artiste (83 331€ sur cinq ans).

TRAJECTOIRE

Le plan, une fois ses trois angles morts corrigés



LE CONSTAT

Sans projection, impossible de savoir quand l'entreprise devient rentable, ni combien elle doit lever pour y arriver.

LE CHOIX

Chiffre d'affaires et charges sur cinq ans, trois indicateurs clés, et un encadré qui assume la correction : les premiers prévisionnels oublièrent la rémunération des fondateurs, le coût de l'agrément, et supposaient que 100 % des actions se placent.

LE REGARD INVESTISSEUR

Un prévisionnel pré-seed est toujours faux ; ce qu'on juge, ce sont ses hypothèses. Montrer celles qu'on a corrigées prouve la rigueur mieux qu'une courbe parfaite.

05.16 La demande

V1 · slide 16 → V2 · slide 16

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 législative.
- **Entre début septembre 2023 et fin février 2024 :** C'est le temps qu'il faut pour coder notre application. Durant cette période nous pourrions 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'accroître les deux derniers mois avant le lancement.

V1

CE QUE NOUS DEMANDONS

250 000 €

en pré-seed, pour 24 mois — en complément des 45 k€ déjà sécurisés.

44 %	110 k€	Agrement PSFP, juridique et conformité
30 %	75 k€	Produit — passer du MVP à une plateforme complète
18 %	45 k€	Rémunération des deux fondateurs sur 24 mois
5 %	12 k€	Acquisition artistes et investisseurs
3 %	8 k€	Réserve de trésorerie

Déjà en place : 7 k€ de capital fondateurs, 8 k€ de compte courant d'associés, 30 k€ de Bourse French Tech.
 100 % : une série A à l'ouverture du second marché, adossée à un catalogue et à un historique de prix.

V2

Les jalons que cela achète

Mars 2024
Lancement avec 2 artistes signés

Fin 2024
11 artistes au catalogue, dossier PSFP déposé

Fin 2025
23 artistes, agrément obtenu

2026
EBITDA positif, 2^e marché européen

16

LE CONSTAT

La V1 ne demandait rien. La slide « Prochaines étapes » indiquait seulement qu'il fallait « trouver les financements » d'ici fin décembre 2023.

LE CHOIX

250 000 € en pré-seed pour 24 mois, avec la ventilation de l'usage des fonds, les jalons que cette somme permet d'atteindre, ce qui est déjà sécurisé et la prochaine étape de financement.

LE REGARD INVESTISSEUR

Un deck sans demande est une présentation, pas un dossier d'investissement. Relier chaque euro à un jalon permet à l'investisseur de juger ce qu'il achète : du temps et des preuves.

• 06 – LA FORME

Un design au service de la lecture.

Le volume de texte n'a baissé que de 23 % (2 268 → 1 750 mots). Ce qui change tout, c'est la hiérarchie : ce que l'œil lit en premier, et ce qu'il comprend sans lire le reste.

DES TITRES QUI CONCLUENT, AU LIEU DE TITRES QUI ANNONCENT

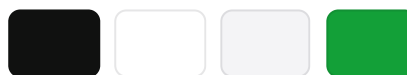
TITRE V1	TITRE V2
Hip-Up: Les problématiques de départs	→ Deux marchés qui ne se rencontrent jamais
Hip-Up: Notre solution	→ L'artiste vend une part de ses revenus futurs. Le fan l'achète à partir de 3 €.
Hip-Up: Un algorithme	→ Le moteur de prix est notre actif
Hip-Up: Le marché cible	→ Un marché que l'on construit par le bas
Hip-Up: Etude concurrentielle	→ Personne ne finance l'artiste avant qu'il ne soit connu
Hip-Up: Qui sommes-nous ?	→ Trois associés, trois métiers du problème

PALETTE V1



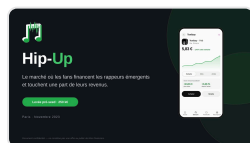
Un cadre en dégradé vert-rose et un fond gris sur chaque slide: l'habillage prend autant de place que le contenu.

PALETTE V2



Noir, blanc, un gris de fond et le vert Hip-Up comme unique accent, réservé à ce qui compte: un chiffre, une conclusion.

UN RYTHME : CINQ SLIDES SOMBRES POUR LES CINQ MOMENTS CLÉS



COUVERTURE



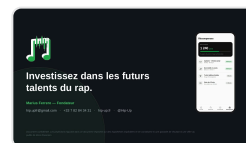
SOLUTION



RISQUE



ASK



CLÔTURE

Un repère par slide

Une étiquette de section en capitales (« Le problème », « Timing »...) et un numéro de page: on sait toujours où l'on est.

Des sources en pied de slide

Chaque chiffre de marché est sourcé (CNM, SNEP, AMF); chaque projection renvoie à ses hypothèses.

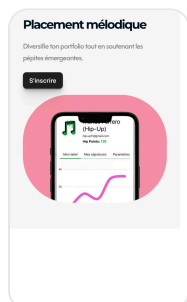
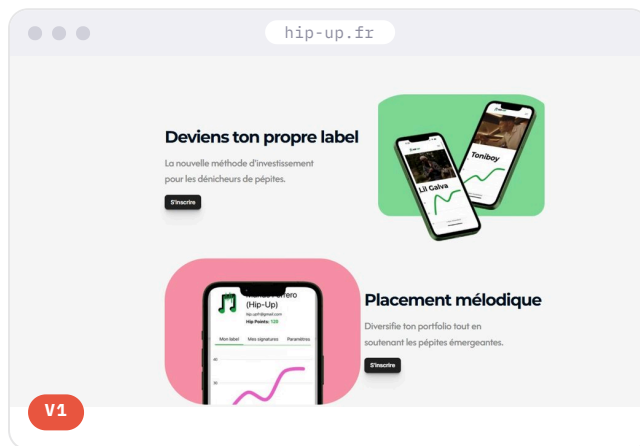
Une mention légale

Couverture et clôture rappellent que le document n'est pas une offre au public de titres financiers.

• 07 – LA LANDING PAGE

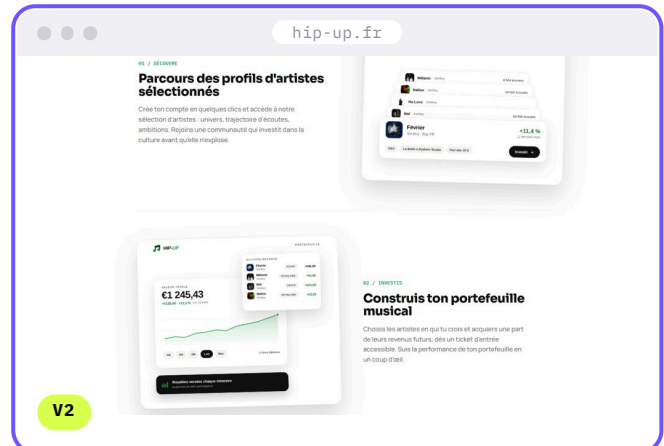
La même histoire, pour le grand public.

La landing page est souvent le premier contact après l'envoi du deck — pour un investisseur comme pour un futur utilisateur. Elle doit raconter la même chose, avec les mêmes mots.



Mobile, V1

Un slogan, une phrase, un bouton «S'inscrire», puis un visuel coupé. Le mécanisme n'est jamais expliqué.



Mobile, V2

Une étape numérotée, un titre qui dit quoi faire, une phrase qui explique le mécanisme, puis l'interface.

1 Du slogan au bénéfice

«Placement mélodique» devient «Construis ton portefeuille musical» : le titre dit ce que l'utilisateur va faire, le sous-titre explique le mécanisme.

3 Des interfaces, pas des photos

Des maquettes d'écran lisibles, avec les vrais titres d'un artiste signé, remplacent les téléphones posés sur des aplats colorés.

5 Une identité alignée sur le deck

Fonds clairs, vert Hip-Up comme seul accent, même typographie de titres : on reconnaît le projet d'un support à l'autre.

2 Un parcours numéroté

«01 / Découvre», «02 / Investis» : la page suit l'ordre d'usage du produit, le même que la slide Produit du deck.

4 Des détails qui rassurent

La V1 laissait voir le nom et l'e-mail personnel du fondateur dans une capture. La V2 ne montre que des données d'usage.

6 Pensée d'abord pour le mobile

Titre, explication, puis visuel : sur téléphone, le message passe avant l'image, et rien n'est coupé.

• 08 – ENSEIGNEMENTS

Ce que ce cas nous a appris, et que nous appliquons à chaque dossier.

Hip-Up est notre propre projet. C'est précisément pour cela qu'il nous sert de méthode : nous savons ce qu'a coûté chacun de ces angles morts.

1 Écrire pour le lecteur

Ordonner le deck selon les questions de l'investisseur, pas selon l'ordre dans lequel on a travaillé.

2 Un titre, une conclusion

Chaque titre énonce ce qu'il faut retenir. En ne lisant que les titres, on doit avoir compris le projet.

3 Chiffrer, sourcer, montrer ses hypothèses

Un chiffre sans source affaiblit tous les autres. Une hypothèse visible se discute; une hypothèse cachée se découvre.

4 Trouver la variable critique

Identifier l'hypothèse dont tout dépend, et la confronter à un calcul simple avant qu'un investisseur ne le fasse.

5 Ouvrir soi-même le risque principal

Le nommer, comparer les options, trancher. C'est la meilleure preuve de maturité d'une équipe.

6 Finir par une demande précise

Un montant, son usage, les jalons qu'il finance. Sans demande, un deck reste une présentation.

CE QU'UN DECK NE FAIT PAS

Un meilleur deck n'aurait changé ni la doctrine de l'AMF, ni le résultat de la demande de subvention auprès de la BPI. Il ne garantit aucun financement. Ce qu'il fait, c'est forcer les bonnes questions assez tôt pour qu'on ait encore le temps d'y répondre.

ET VOTRE DECK ?

Faisons le même exercice sur votre projet.

30 minutes, gratuites et sans engagement, pour passer votre dossier à la même grille de lecture et voir ce que nous pouvons en faire.

[Réserver mon diagnostic →](#)

hello@margusventures.fr · margusventures.fr



L'histoire complète de Hip-Up

22 mois, du premier café à la fermeture : le contexte, les chiffres du lancement et les leçons.

[Découvrir le site →](#)