

2022-2023

Art Consortium

Projet commandité DPNUX 2023



L'équipe

Clothilde Coulard, Claudia Darie,
Paul Echevarria, Dakota Gizard,
Seta Minassian, Clara Pinel



Sommaire

Partie 1 : Cadrage 3

| | |
|---|---|
| Présentation du commanditaire | 3 |
| Contexte | 5 |
| Demande du commanditaire | 6 |
| Organisation de la collaboration | 7 |
| Entre pairs | 7 |
| Avec le commanditaire | 9 |

Partie 2 : Conception 11

| | |
|-------------------------------------|----|
| Démarche centrée utilisateur | 11 |
| La méthode du double diamant | 11 |
| Phase d'exploration | 12 |
| Pré-recherche | 12 |
| Recherche secondaire | 12 |
| Problématique | 13 |
| Recherche primaire / utilisateur | 14 |
| Phase de définition | 16 |
| Empathy maps | 16 |
| Analyse thématique | 17 |
| Analyse statistique | 18 |
| Personae | 19 |
| Phase d'idéation | 23 |
| Atelier de conception | 23 |
| Protocole de test | 30 |
| Passation des tests | 31 |
| Outils d'analyse utilisés | 33 |
| Phase de livraison | 34 |
| Analyse des tests utilisateurs | 34 |
| Insights et recommandations | 35 |
| Et après ? | 44 |

Annexes 45

Cadrage

Présentation du commanditaire

Créée en 2022, à l'initiative de Frédéric Laffy, CEO/fondateur, et Alex Jilbert, product manager. Art Consortium est une **start-up incubée à Station F*** (Paris). Elle souhaite proposer aux musées et galeries d'art une **nouvelle solution de mécénat** pour les aider à se financer.



Frédéric LAFFY
Fondateur



Alex JILBERT
Product Manager

● Comment ?

En développant une plateforme, de type marketplace, d'achat et de revente en ligne d'Art Share Token (AST).

● Explications

Quand un musée souhaite, par exemple, acquérir une nouvelle œuvre, la valeur financière du tableau sera alors mise en vente, en ligne, directement depuis le site du musée.

Cette valeur sera proposée à l'achat sous forme **d'action numérique : les Art Share Token (AST)**. Les AST sont inscrits de façon sécurisée sur une blockchain** et sont liés à un certificat d'authenticité.

1 AST = 1 €

Lorsque la valeur du tableau est, par exemple, fixée à 300 000 €, 300 000 AST sont à vendre.

● Financement participatif

Plusieurs acheteurs pourront acquérir les AST d'un même tableau, ils deviendront co-collectionneurs de la **valeur financière de l'œuvre, mais pas de l'œuvre physique**. Car l'œuvre restera toujours la propriété du musée.

Si le musée revend un jour l'œuvre physique, alors les co-collectionneurs de la valeur financière de l'œuvre seront remboursés à hauteur de leur achat.

*Station F : Station F est un campus de startups situé dans la halle Freyssinet, à Paris.

**Blockchain : Ou chaîne de blocs en français, est une technologie informatique de distribution simultanée de l'information chiffrée dans plusieurs points d'un réseau décentralisée. C'est sur cette technologie de blockchain que reposent la création et l'émission des NFT par exemple.

● Second marché

Dans un second temps, les co-collectionneurs pourront **revendre leurs AST à d'autres collectionneurs**. Ils en fixeront, cette fois, leur prix.

Cette plateforme commune regroupera tous les tableaux vendus sous forme d'AST, quel que soit le musée ou la galerie propriétaire.

● En résumé :

**Musées,
galeries**



Mettent en vente

**Valeur financière
d'une œuvre**

partagée en AST



Achètent

Co-collectionneurs



Revendent sur
un second marché

L'idée est de permettre aux co-collectionneurs d'acheter et de collectionner des AST de plusieurs œuvres à la fois.
À chaque transaction, le musée et la plateforme percevront des royalties*.

*Royalties : Somme versée à des intermédiaires pour certains services rendus sur le plan commercial.

Contexte

Art Consortium a déjà développé **sa plateforme de premier marché** et la propose aux musées avec lesquels il a établi un partenariat.

Cette plateforme existe sous forme de MVP* et sera déployée courant 2023 sur les sites des musées partenaires en "marque blanche".

Lorsqu'un musée souhaite acquérir une nouvelle œuvre, un onglet **"Devenir collectionneur"** sera développé sur son propre site web afin de permettre aux visiteurs du site de participer à l'acquisition de l'œuvre en achetant **une partie de sa valeur financière** et ce, sous forme d'AST.



The screenshot shows a three-step process: 1. Nombre des Tokens, 2. Duration, and 3. Confirmation. The current step is 'Indiquez le nombre des Tokens à vendre'. The user is prompted to enter the number of tokens for the painting 'Seven of Swords'. The input field contains '100' and is followed by the text 'Tokens'. A 'Suivant' button is visible at the bottom right.

MVP de la plateforme de premier marché Art Consortium : mise en vente de la valeur financière du tableau sous forme de Tokens (AST), par le musée futur propriétaire de l'œuvre physique.
(© Art Consortium.)

Ce financement participatif ne sera ouvert que pendant une durée déterminée. A l'issue de celle-ci, si au moins **70% des AST constituant l'œuvre ont été achetés**, alors le musée peut acquérir sa nouvelle œuvre. La vente des AST de l'œuvre est alors autorisée sur **la plateforme de second marché**.

La page Art Consortium sur le site du musée change d'état et renvoie vers la marketplace de revente entre co-collectionneurs d'Art Consortium (= second marché).

*MVP : Dans le cadre de la conception de produit, le produit minimum viable, ou MVP (minimum viable product) est la version d'un produit qui permet d'obtenir un maximum de retours client avec un minimum d'effort.

Demande du commanditaire

Art Consortium n'a pas encore développé sa marketplace d'achat et de revente d'AST entre co-collectionneurs. La start-up nous a alors sollicités afin de **mener une recherche utilisateur** dans le but **d'accompagner la création de cette marketplace**.

Demande secondaire

Art Consortium souhaiterait aussi développer une **galerie d'art virtuelle dédiée aux détenteurs d'AST**, de type réseau social. Pour ce faire, une seconde recherche utilisateur devrait être menée.

En raison de contraintes de temps, nous nous sommes focalisés sur une seule demande et avons décidé avec l'accord d'Art Consortium de donner la priorité à la mise en place de la plateforme de vente en ligne (marketplace).

Organisation de la collaboration

● Entre pairs

Constitution de l'équipe projet :

Afin de mener à bien les demandes du commanditaire, nous avons constitué notre équipe projet de 6 personnes, en définissant plusieurs **rôles attribués selon les envies** de chacun : le plus important étant de permettre à tous de **monter en compétence** et de **s'épanouir professionnellement** tout au long du projet.



DAKOTA GIZARD

Cheffe de projet



CLARA PINEL

UX / UI Designer



PAUL ECHEVARRIA

Chef de projet



SETA MINASSIAN

UX / UI Designer



CLOTHILDE COULARD

UX / UI Designer



CLAUDIA DARIE

UX / UI Designer

Coordination :

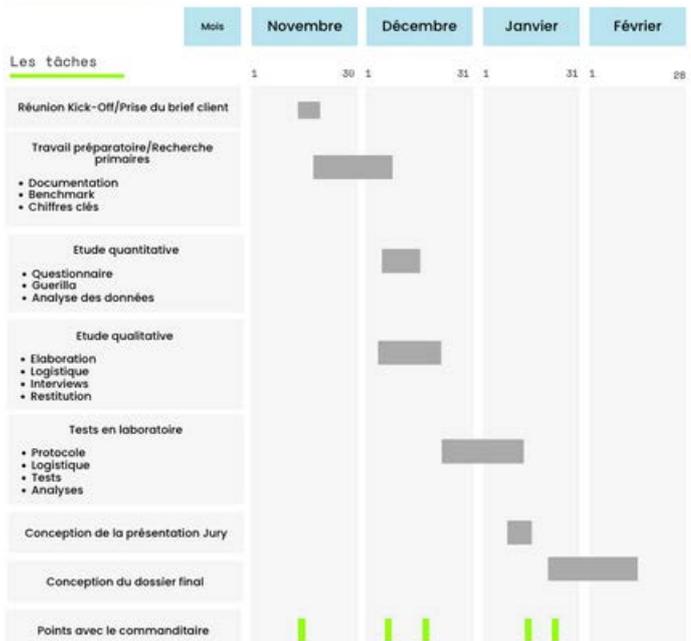
Nous avons élaboré un **retro-planning** comme matrice de base pour notre projet. Cela nous a permis de planifier nos phases de travail et de garder une **vue d'ensemble sur les échéances** importantes à long terme.

Grâce à ce dispositif, nous étions informés de l'état d'avancement du projet en tout temps, sans avoir à solliciter les membres de l'équipe.

En effet, au vu du calendrier et des dates de livrables imposées, la majeure partie de notre travail a dû être réalisée en dehors des temps de formation.

Il était essentiel pour nous de garder une **vision claire et précise du planning** à n'importe quel moment du projet.

Planning



Voir le planning en annexe 1 p. 45

Répartition des tâches en SPRINT :

Une fois le retro-planning validé, nous avons pu définir une répartition des tâches assignées à plusieurs personnes (binôme ou trinôme) en fonction des envies et des disponibilités de chacun, nous permettant de **partager nos connaissances** et d'acquérir de nouvelles compétences : l'idée était de mettre **l'apprentissage par les pairs** au cœur de notre projet.

Pour ce faire, nous avons choisi de travailler **en agilité**, sous forme de **sprint de une semaine**, en organisant un point hebdomadaire, dans le but de :

1. Valider les tâches déjà effectuées ;
2. En attribuer des nouvelles ;
3. Identifier les points de vigilance (problème de planning, retours commanditaire, etc.).

Ce rituel garantissait à chacun d'avoir le même niveau d'information tout au long du projet.



Outils

Nous avons d'emblée voulu instaurer une communication positive au sein de notre équipe et avons privilégié plusieurs outils afin de faciliter nos échanges, travailler en collaboration et partager nos avancées.



Notion

Archivage et organisation



Whatsapp

Communication quotidienne



Miro

Ateliers collaboratifs



Suite Google, dont Drive

Centralisation des documents et partage avec le commanditaire



Figma

Création des prototypes

● Avec le commanditaire

Communication / collaboration

Dans la poursuite de notre organisation entre pairs, nous avons aussi convenu de travailler avec notre commanditaire **en méthode agile**, sous forme d'**itérations hebdomadaires**.

PROCÉDÉ

- Organisation d'un point de restitution de 45 mins chaque semaine, en visio ;
- Rédaction d'un récapitulatif.

BUT

- Exposer nos avancées ;
- Formuler nos besoins ;
- Présenter + valider les différents livrables au fur et à mesure de leur création ;
- Se recentrer si besoin.

Kick-off

La réunion de démarrage avec le commanditaire (kick-off), organisée une semaine après le début de notre collaboration avec Art Consortium, a été l'un des points les plus importants pour mener à bien le projet.

Le kick-off nous a permis de :

1. Comprendre le concept et les contraintes du produit ;
2. Faire un état des lieux du MVP existant ;
3. Approfondir les besoins fonctionnels du produit avec l'équipe technique ;

4. Acquérir une visibilité sur les besoins et contraintes du produit ;
5. Définir les livrables attendus, selon leurs priorités et le temps imparti.

Définition des livrables

- Identifier et définir la cible** de leur future marketplace d'achat et de revente d'AST entre co-collectionneurs.
- Formuler **des recommandations de conception** pour concevoir **l'expérience utilisateur** de cette marketplace.

Conclusion du cadrage du projet

Pour mener à bien ce projet, nous retenons qu'il nous a été essentiel de :

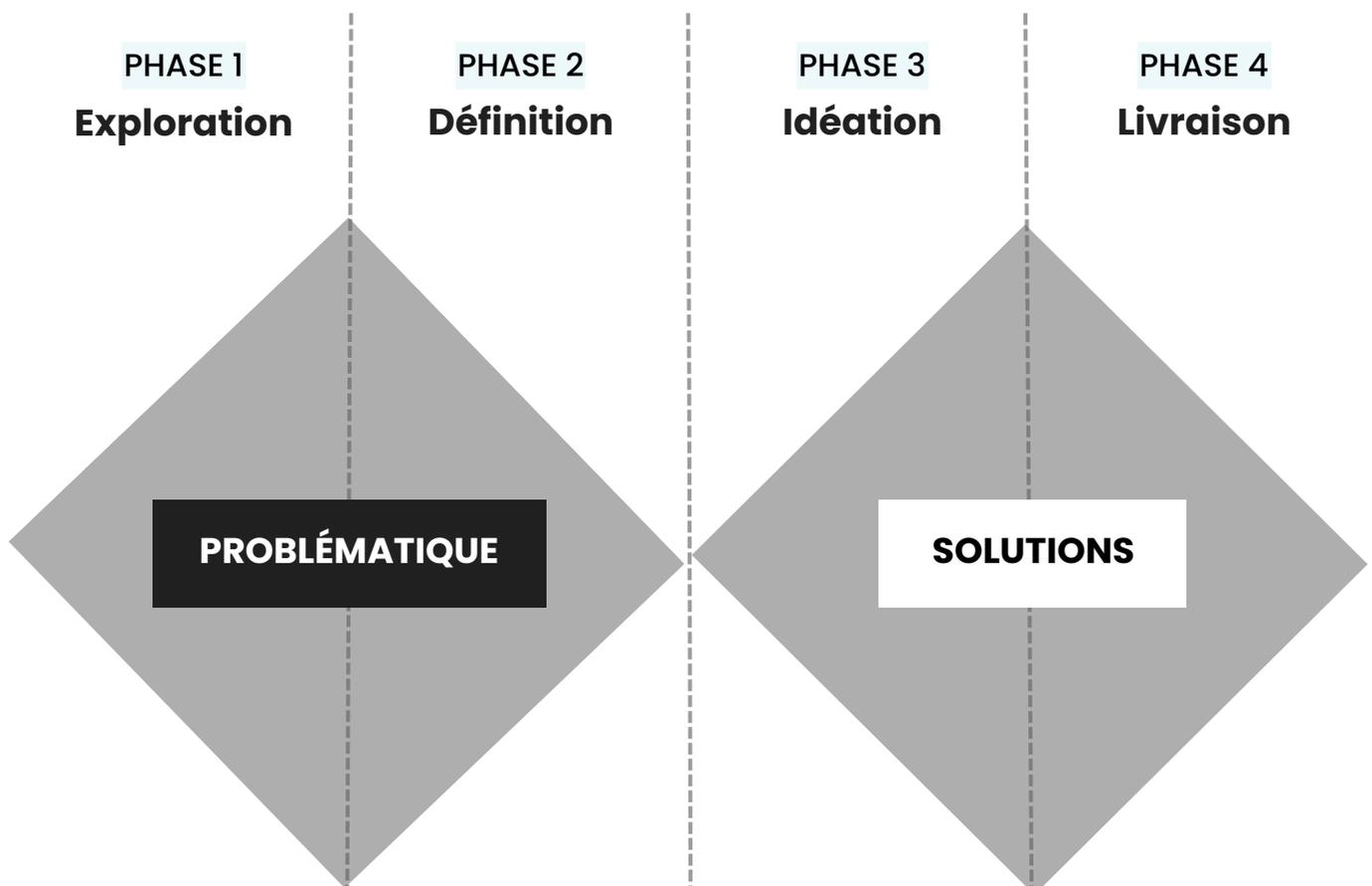
- **Mettre en place une organisation structurée et planifiée**, en tenant compte en amont des contraintes de temps, périodes de congés et planning personnel, ce qui nous a permis d'avoir un cadre auquel nous référer tout du long du projet ;
- **Travailler en sprint**. Nous avons su faire preuve d'autonomie et de confiance les uns envers les autres. Mais aussi d'adaptation, en étant flexibles quant aux rôles et tâches que nous pouvions prendre à notre charge même si elles ne correspondaient pas à nos compétences, tout en faisant également preuve de rigueur et de sérieux tout du long ;
- **Savoir s'adapter aux contraintes de temps**. Nous aurions aimé avoir plus de temps pour affiner les différentes étapes du projet. Ce manque de temps s'est ressenti dans la phase de recherche, puis de prototypage. Mais nous avons su réadapter notre organisation, et ce, en continu, dans le but de fournir un travail de qualité répondant à la fois à notre exigence mais surtout, au cahier des charges de notre commanditaire ;
- **Prioriser des étapes clés**. Afin de fournir les livrables attendus dans le temps imparti, nous avons été obligé de restreindre le nombre de méthodes à mettre en place ainsi que le nombre d'ateliers à organiser pour mener à bien le projet.

Conception

Démarche centrée utilisateur

Pour la conception du projet, nous nous sommes basés sur une démarche centrée utilisateur, c'est-à-dire que nous avons souhaité **impliquer l'utilisateur** tout au long de notre processus **de recherche et de conception**. Pour cela, nous avons appliqué :

- La méthode du double diamant



Chacune de ces phases à ses propres objectifs et sous-tâches qui ont accompagné notre réflexion.

Phase d'exploration

La phase d'exploration nous a permis **de fixer le périmètre du projet**. Les objectifs étant **de comprendre la demande** du commanditaire, fixer la problématique du projet et de collecter toutes les informations nécessaires à la suite du projet.

● Pré-recherche :

Pour commencer, Art Consortium étant un projet technique, nous avons décidé **de monter en compétences** sur les différentes notions liées au Web3, c'est-à-dire, la cryptomonnaie, les AST, la Blockchain, les NFT, mais aussi sur des notions liées au marché de l'Art, à la bourse, aux actions et à l'investissement.

Le but de cette recherche préliminaire était de développer **un même niveau de compréhension** de ces notions afin de mieux appréhender notre rencontre avec le commanditaire et la suite du projet, et partager un langage commun.

● Recherches secondaires

Après le kick-off, nous avons décidé de ne pas partir tout de suite sur le terrain et avons préféré continuer à creuser le périmètre du projet. Pour cela, nous avons :

- Réalisé un **benchmark des principaux concurrents d'Art Consortium** ;
- Listé les différents musées et galeries parisiennes ;
- Continué notre veille informative sur des médias spécialisés dans le Web3 et l'investissement.

Voir le benchmark en annexe 2 p. 46



Logos des principaux concurrents d'Art Consortium.
(© Gobelins.)

● Problématique

Les précédentes étapes nous ont permis d'éclaircir le projet et de définir notre problématique.



Qui pourraient être les utilisateurs d'Art Consortium, quels sont leurs profils et leurs besoins ?



L'objectif derrière cette question étant de réussir à définir :

- **Le profil général de la cible** de notre commanditaire en se basant sur **la logique du 80/20** en termes de genre, âge, profession, etc.
- Le profil investisseur de cette cible, c'est-à-dire, combien est-elle prête à dépenser, à quelle fréquence, etc.
- Les **motivations d'achat** qui pousseraient cette cible potentielle à s'intéresser au projet.
- Ses motivations à acheter **et à revendre des AST**, dans le but d'en tirer des bénéfices ou d'augmenter ses parts à l'intérieur d'une même œuvre.

● Recherche primaire/utilisateur

Afin de répondre à cette problématique, nous avons décidé de mener deux phases de recherche en parallèle :



Centre Pompidou. (© Gobelins.)



NFT Factory. (© Gobelins.)

Phase de recherche quantitative

- Grâce à un questionnaire unique :
 - Proposé en face à face, lors d'entretiens en mode "guérilla", auprès de 35 personnes, rencontrées devant des musées et galeries d'art parisiens.



- Proposé en ligne, auquel **19 personnes** ont répondu. Ce questionnaire a été relayé sur les réseaux sociaux (Facebook, Discord, etc.) sur différents groupes dédiés aux amateurs de Web3, d'art ou encore, d'investissement, dans le but de récolter les réponses **d'une plus large cible**, notamment basée en dehors de la région parisienne.

54 réponses ont été récoltées lors de cette phase de recherche.

Voir la restitution des questionnaires en annexe 3 p.47

Phase de recherche qualitative

Elle s'apparentait à une discussion en visio d'une durée de 30 à 45 minutes, sous forme de questions ouvertes et dictée par notre guide d'entretien.

But :

Obtenir plus d'informations sur les connaissances et appétences de la cible potentielle sur les différents domaines liés à Art Consortium.

| User interviewé | Informations personnelles | Intérêts |
|----------------------------------|---|--|
| Gabriel 24 ans | <ul style="list-style-type: none">• Homme• En couple• Vit à Paris• Product owner (<i>Lydia</i>) | <ul style="list-style-type: none">• Collectionneur (de petites voitures)• A déjà acheté des NFT• Familier du Web3 |
| Flavien 25 ans | <ul style="list-style-type: none">• Homme• En couple• Vit à Paris• Bac+5, responsable de département partenariat public et privé | <ul style="list-style-type: none">• Collectionneur d'art• En lien avec les musées/l'art |
| Crypto Clay Art 58 ans | <ul style="list-style-type: none">• Homme• En couple avec enfants• Sud de la France• Artiste, spécialisé dans les NFT | <ul style="list-style-type: none">• Collectionneur et créateur de de NFT• Investisseur Web3 |
| Thomas 34 ans | <ul style="list-style-type: none">• Homme• En couple avec enfants• Paris• Producteur de cinéma | <ul style="list-style-type: none">• Faire des dons aux musées• Participer au rayonnement culturel et artistique |
| Yoan 33 ans | <ul style="list-style-type: none">• Homme• Marié• Paris• Directeur de galerie | <ul style="list-style-type: none">• Directeur de galerie• Passionné d'art• S'intéresse à l'investissement |
| Baptiste 48 ans | <ul style="list-style-type: none">• Homme• En couple• Paris• Psychanalyste | <ul style="list-style-type: none">• Pilote de façon lucide son capital• A investi dans des valeurs sûres• Serait curieux des nouveaux types d'investissements créatifs et innovants. |
| Juliette 28 ans | <ul style="list-style-type: none">• Femme• Graphiste | <ul style="list-style-type: none">• Bonne connaissance du monde de l'art• Comprend les enjeux et les conséquences du don artistique |

Phase de définition

Nous avons pu identifier les attentes et les problèmes éventuels de nos potentiels utilisateurs grâce aux réponses que nous avons recueillies. En analysant ces informations, nous avons déterminé **les points importants et les frustrations**.

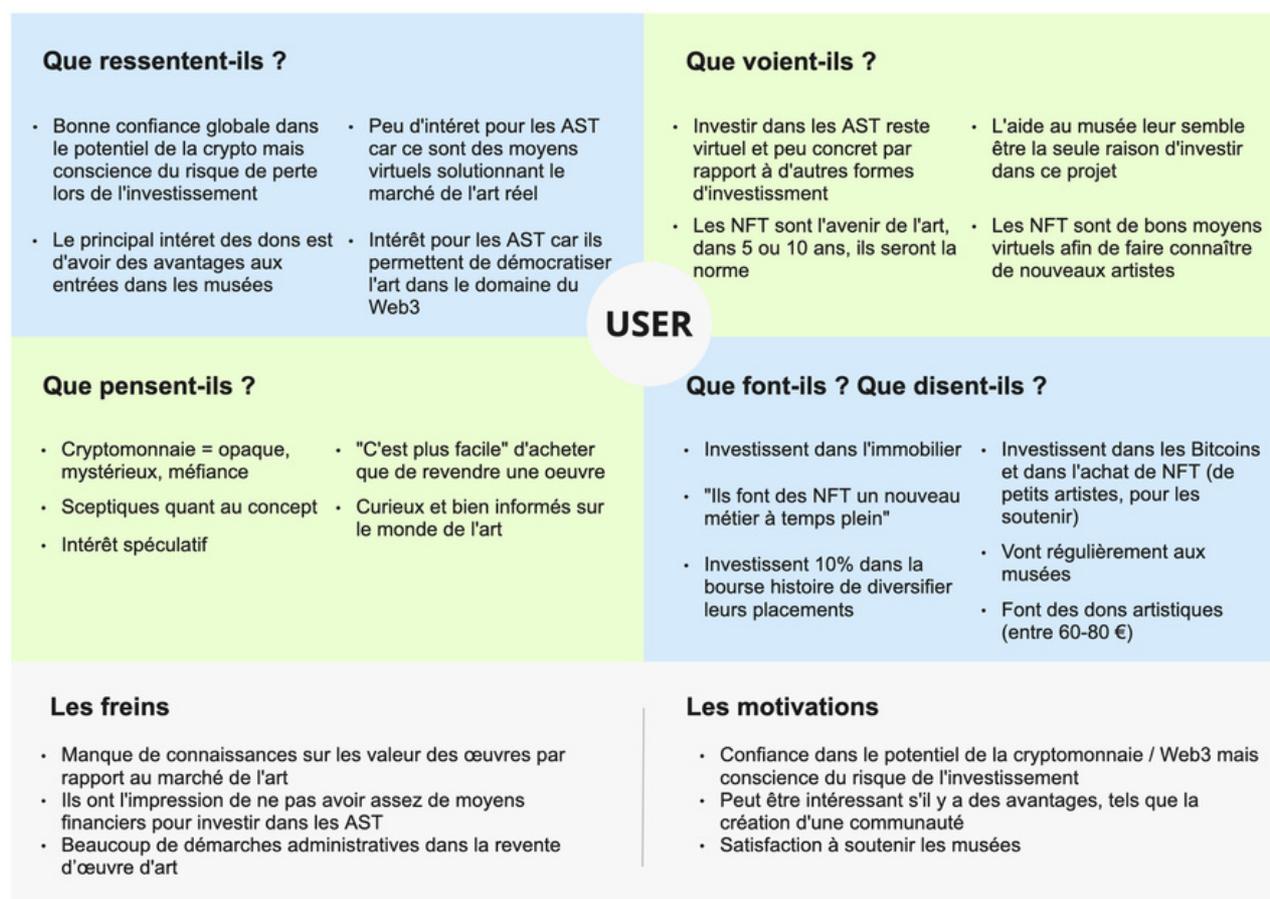
Cette démarche nous a permis de :

- Mieux comprendre les besoins de notre cible potentielle ;
- Mettre en place les solutions adaptées à leurs attentes.

● Empathy maps

Nous avons mené une étude approfondie pour comprendre les habitudes, les contextes d'utilisation, les frustrations et les ressentis de notre cible potentielle. **Nous avons analysé les 7 entretiens qualitatifs en croisant les informations avec les réponses récoltées lors des entretiens quantitatifs.**

Nous avons classé les différentes données pour créer des empathy maps représentant différents profils d'utilisateurs possibles. Ce travail nous a permis de dégager une vision claire et complète des besoins, des attentes et des frustrations des répondants.



● Analyse thématique :

Nous avons effectué une analyse approfondie des verbatims des questionnaires qualitatifs et quantitatifs en les classant et en les triant. Nous avons été en mesure de regrouper les réponses en grandes thématiques claires et précises, permettant ainsi de **formuler une opinion générale** solide et bien étayée.

Nous avons ainsi pu obtenir une **vision complète et détaillée des opinions et des perspectives** des participants sur des éléments clés indispensables à la phase d'idéation.

Analyse thématique en annexe 4 p. 58

| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|-------------|------------------|---|
| NFT | Tendances | "Ç'a beaucoup de potentiel, il y a une vibe d'hype, ça baisse, ça remonte." |
| | | "J'ai très peu de connaissance sur le sujet, ça me fait surtout penser à une œuvre d'art numérique. Celle achetée par Justin Bieber, le singe. Pour moi, c'est un monde parallèle, ça ne m'intéresse pas trop." |
| | | "Je suis très enthousiaste quant à la viabilité du Bitcoin malgré le bier market. La période du bier market est une opportunité pour les artistes afin de créer avec frénésie de nouvelles œuvres d'art afin de les revendre lorsque la courbe repartira à la hausse." |
| | Investissement | "Je me suis pris au jeu de la collection via les NFT. Mon objectif est de trouver des artistes pouvant devenir célèbres par la suite et dont les œuvres prendraient de la valeur, des "perles rares". Je préfère pour le moment acheter des œuvres que j'apprécie, mais mon objectif par la suite sera d'acheter des œuvres ayant un potentiel de revente intéressant." |
| | | "Intéressé par le bitcoin au tout début, je le suis de loin." |

Dans le cas de notre étude, nous avons pu voir que **les avis** des personnes interrogées sont **très divergents**.

En dehors des individus qui ne se prononcent pas faute de connaissances sur le sujet, les interrogés sont :

- Soit complètement opposés au concept d'Art Consortium ;
- Soit très enthousiastes.

Cette confrontation se fait principalement sentir sur la moralité de séparer la valeur pécuniaire de l'œuvre à la valeur physique / historique / culturelle.

● Analyse statistique :

Nous avons approfondi notre analyse des résultats des questionnaires quantitatifs ("guérilla" et en ligne) en les combinant avant d'en extraire les données pour chaque question.

Nous avons alors rigoureusement examiné les tendances générales et identifié les éléments les plus importants pour établir une vision précise de nos personae.

Synthèse des tendances générales

La majorité des répondants...

s'intéresse souvent à l'art.

n'a jamais fait de don dans un domaine artistique.

n'a jamais acheté d'œuvres d'art.

n'a jamais investi d'argent.

visite des musées et galeries au moins 1 fois par mois.

apprécie particulièrement :
Le Louvre / Le Palais de Tokyo / Le Centre Pompidou / Le musée d'Orsay

n'a jamais utilisé de plateformes d'achat et de vente de NFT.

a un avis plutôt négatif sur les termes NFT et cryptomonnaie.

n'achèterait pas d'AST en raison d'un manque d'informations.

souhaiterait tirer des bénéfices financiers de leur investissement dans les AST.

pense que les AST seront accessibles à toutes les bourses.

Voir l'analyse statistiques en annexe 3 p.47

Cette analyse statistique ne doit pas être considérée comme une vérité absolue, car elle repose sur **des données générées** par les 54 répondants aux questionnaires. Il est donc important de prendre en compte **les limites** de l'analyse statistique et de l'utiliser en tant **qu'outil complémentaire** pour renforcer notre compréhension globale des personae et de leurs comportements.

● Personae :

Nous avons développé un persona principal, représentant un investisseur attentif à l'art et à la préservation des musées, également connaisseur du Web3, des NFT et de la Blockchain.

| | | |
|--|---|---|
|  | Fabien, 38 ans Responsable d'achat d'Art numérique <i>Il travaille dans le domaine culturel et se tient informé de l'actualité artistique. Il a pu effectuer divers placements, dont certains dans la cryptomonnaie et les NFT. Il possède un wallet connecté.</i> |  Iphone 13  Lenovo  Google Watch |
| Objectifs <ul style="list-style-type: none">• Donner du sens à son investissement• Avoir un retour positif sur son investissement• Se faire plaisir en investissant | Motivations <ul style="list-style-type: none">• Participer à la vie du musée et soutenir des artistes• Mieux connaître et approfondir les connaissances du web3 | Frustrations <ul style="list-style-type: none">• Le marché de l'art est opaque• Il est plus facile d'acheter que de revendre• Ne connaît pas les AST• Craint que le produit soit trop cher et ne soit pas accessible |
| <p>Investisseur</p> <p>Art Enthusiast</p> <p>Suit les tendances</p> <p>Curieux</p> | <p>"Les NFT sont l'avenir de l'art, dans 5 ou 10 ans, ils seront la norme"</p> | Attentes / Besoins <ul style="list-style-type: none">• Avoir des contreparties liées au musée dont provient l'AST• Accompagnement, conseil dans le suivi financier• Transparence sur les frais et royalties• Paiement facilité |

Voir les personae Annexe 5 p. 68 à 71

Nous avons également défini deux personae secondaires comprenant :

Un profil d'investisseur

| | | |
|---|---|--|
|  | <p>Constance, 30 ans UX designer</p> <p><i>Depuis son héritage, elle s'intéresse aux différentes solutions d'épargne et les meilleures façons de d'investir, mais est craintive et précautionneuse.</i></p> <p>  Iphone X  Macbook Pro </p> | |
| <p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réduire le risque financier lié à l'investissement • Fractionner et diversifier son épargne • Notoriété de l'acte tout aussi intéressant que la rentabilité de l'investissement | <p>Motivations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un sentiment d'appartenance aux musées en y contribuant • Dynamiser son épargne • Participer à une hype techno, financière, et artistique | <p>Frustrations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peu de connaissance sur les cryptomonnaies / blockchains • Plus facile d'acheter que de revendre • Ne connaît pas le marché de l'Art • Craint que les AST réduisent la valeur émotionnelle de l'œuvre et leur rayonnement artistique et culturel |
| <p>Informée</p> <p>Epargne</p> <p>Investit à bon escient</p> <p>Précautionneuse</p> | <p>"Les AST pourraient être un investissement plus sécurisé, contrairement aux autres produits du Web3"</p> | <p>Attentes / Besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clarté du concept de base, explications solides et simples • Vision des gains sur le long terme (rentabilité) • Garder un lien avec l'oeuvre et/ou l'artiste et le côté collectif de l'action |

Un profil de donateur

| | | |
|---|---|--|
|  | <p>Jean, 34 ans Jeune Cadre</p> <p><i>Très occupé, il privilégie son travail et sa vie de famille, il vient d'être papa accorde moins de temps aux sorties culturelles. Ses perspectives financières sont limitées, il vient d'acheter un appartement et y a investi une grande partie de son budget.</i></p> <p>  Samsung S23 </p> | |
| <p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participer et soutenir plus qu'investir (faire sens, acte militant) • Être assuré que son investissement / don est sûr | <p>Motivations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Traçabilité des sommes, savoir à quoi elles servent réellement • Participer à la vie du musée de façon ludique | <p>Frustrations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peu d'appétences pour le digital (utilise surtout son mobile pour aller sur le web) • Beaucoup de méfiance vis à vis du Web3 • Aucune connaissance du marché de l'art |
| <p>Très occupé</p> <p>Réticent</p> <p>Sensible</p> <p>Digital Sceptique</p> | <p>"C'est une bonne idée en fin de compte ! Si c'est un don, cela pourrait même être ludique et amusant."</p> | <p>Attentes / Besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explications claires et concises du fonctionnement et de l'intérêt de la plateforme • Fonctionnalités simples • Parcours d'achat rapide et intuitif |

Un anti-persona

Enfin, nous avons inclus un persona bonus, appelé "anti-persona", qui adopte un point de vue critique et sceptique au sujet des AST et de la Blockchain.

Quand bien même nous ne souhaitons pas cibler ce persona, cette perspective est importante pour une compréhension complète et équilibrée des différentes opinions sur ce domaine.



Alice, 30 ans
Editrice

*Se tient très informée des actualités.
Intéressée par les nouvelles possibilités de mettre en lumière et d'aider de nouveaux artistes via le Web3.
Elle déchant vite en comprenant que le marché financier et la spéculation sont un aspect majeur de ce concept.*

 Samsung Galaxy
 Macbook Air

Objectifs

- Retrouver des valeurs culturelles, sociales et humaines de l'art
- Remettre l'artiste au premier plan
- La démarche de l'investissement doit être tournée vers des valeurs sociales, écologiques, responsables

Motivations

- Échanger avec les artistes
- Soutenir les formes plus classiques et traditionnelles de l'art

"Achetez des prints plutôt que des NFT, cela soutiendra davantage les artistes !"

"Il s'agit d'une grosse machine à broyer basée sur les travers les plus sombres du capitalisme."

Conscientieuse Curieuse Art Lover Engagée

L'anti-persona traduit certaines grandes objections utilisateur :

- **Associer la spéculation** à la notion de don écarte **la valeur émotionnelle**. Il serait nécessaire de la renforcer en expliquant le contexte de vente des œuvres ;
- **L'investissement** peut sembler **peu concret**. Présenter les impacts réels sur l'acquisition des œuvres par les musées renforcerait ainsi la valeur du don.

La création des personae nous a permis d'identifier plusieurs attentes clés des utilisateurs :

- Ils sont **plus enclins à soutenir les musées** que de s'engager dans des transactions spéculatives liées à la technologie du Web3.

Cela signifie que l'aspect du soutien au musée est à mettre en avant pour susciter l'intérêt des investisseurs potentiels.

- La vulgarisation et **la démocratisation du concept des Art Share Tokens (AST) en tant qu'actions en bourse, plutôt que comme des NFT**, pourrait rendre la plateforme accessible à un plus large public intéressé par l'investissement dans l'art. Cela pourrait également aider à faire passer le message selon lequel les AST peuvent être une forme d'investissement rentable et accessible pour les amateurs d'art.
- **La simplification** du processus d'achat et de revente des AST, ainsi que la possibilité **d'un accompagnement** tout du long, pourrait aider les utilisateurs à se sentir plus en confiance et à être plus enclins à investir.

En résumé, la création et l'analyse des personae nous a permis de déterminer **les attentes des utilisateurs** et de définir des axes principaux qui mèneront à la création de la plateforme. Ces résultats seront utiles pour **optimiser l'expérience utilisateur** et renforcer l'engagement sur la plateforme Art Consortium.

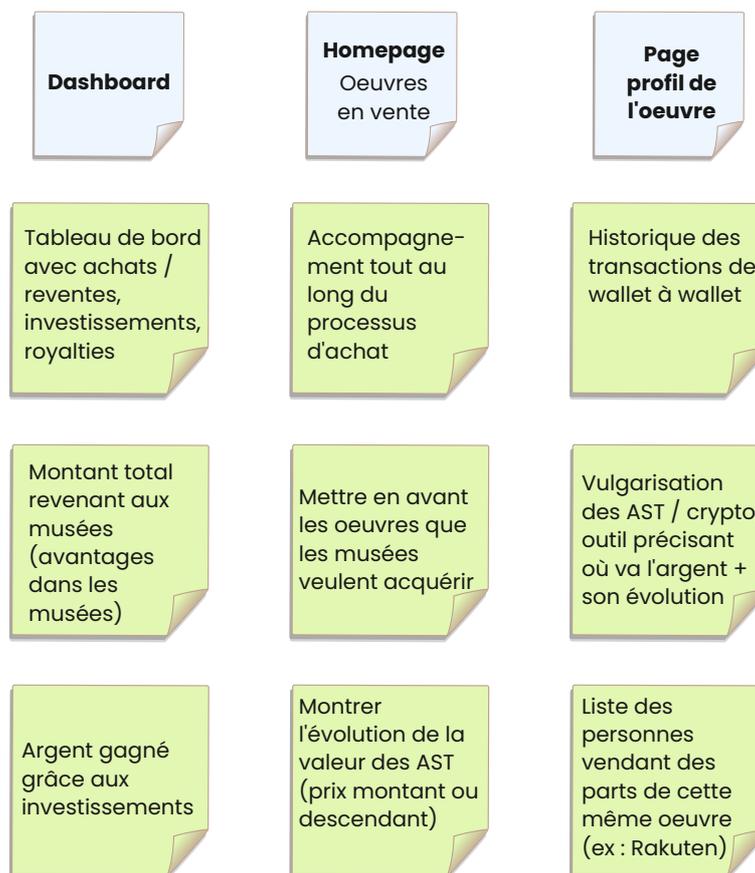
Phase d'idéation

Suite à notre recherche utilisateur, nous avons lancé la phase d'idéation grâce à **un atelier de conception** composé de plusieurs étapes.

● Atelier de conception :

Tri de carte :

Tout d'abord, nous avons listé de manière exhaustive les fonctionnalités que nous souhaitions implémenter dans notre prototype, issues de l'analyse de nos persona. Suite à cette phase générative, nous avons effectué un tri de carte afin **de prioriser les fonctionnalités** que nous souhaitons designer et tester en un premier temps **dans un MVP**.

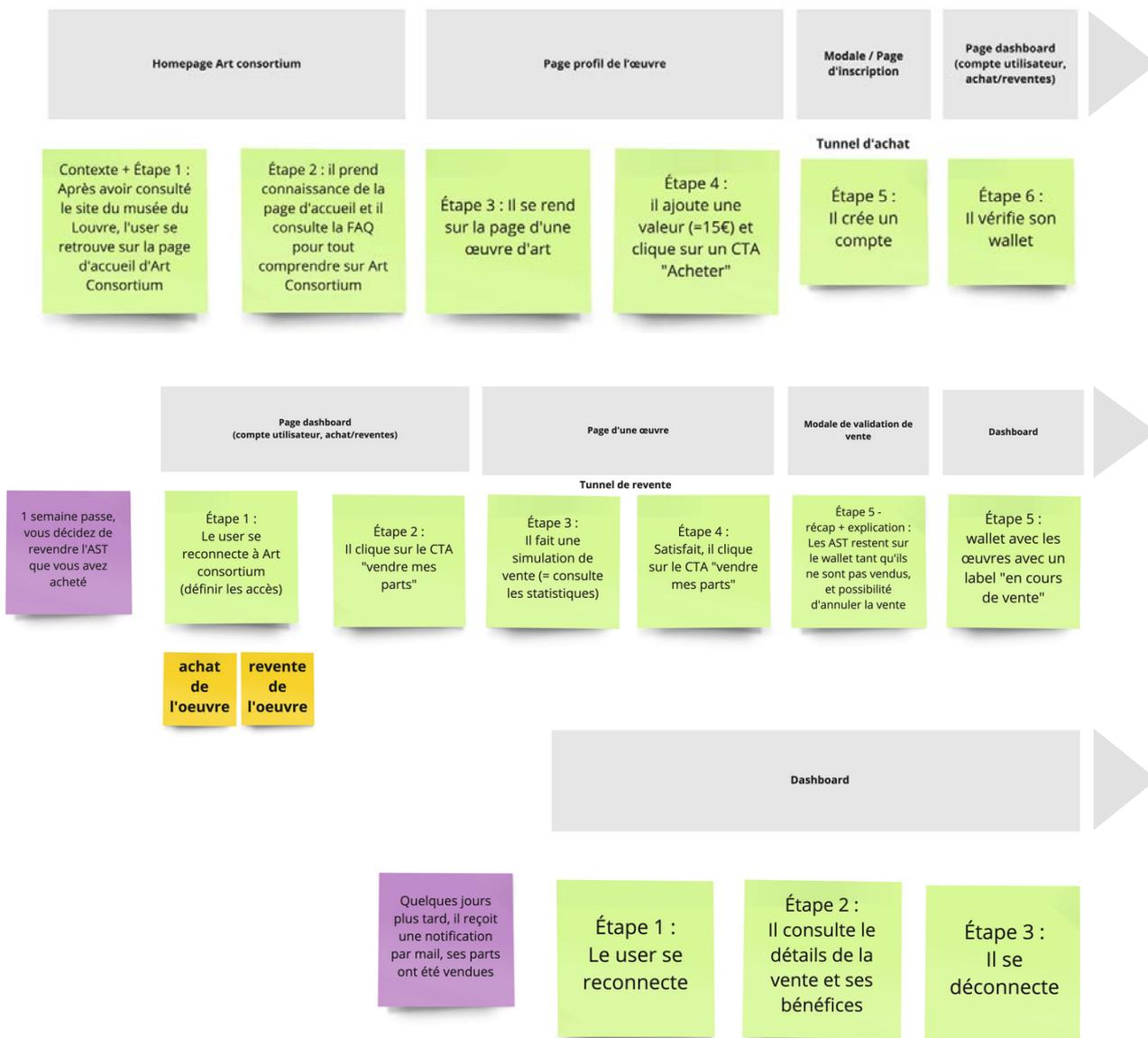


Exemple : Notre persona primaire a souhaité de la visibilité sur la répartition des frais et commissions, ainsi nous avons conçu un tableau de bord personnalisé, avec une section "montant reversé aux musées".

De même pour les fonctionnalités qui nous ont semblés annexes, nous les avons gardées à l'esprit mais répertoriées pour une version 2 (V2) du prototype.

Réalisation du user flow :

À partir de notre atelier de tri de cartes, nous avons établi **nos scénarios de tests** principaux : un parcours d'achat et un parcours de revente d'AST. Nous avons ensuite catégorisé les fonctionnalités par typologie d'écrans et réalisé **un user flow**.



Réaliser ce user flow nous a permis de connaître **le nombre d'écrans** que nous allons devoir maquetter pour répondre à l'intégralité de l'expérience utilisateur.

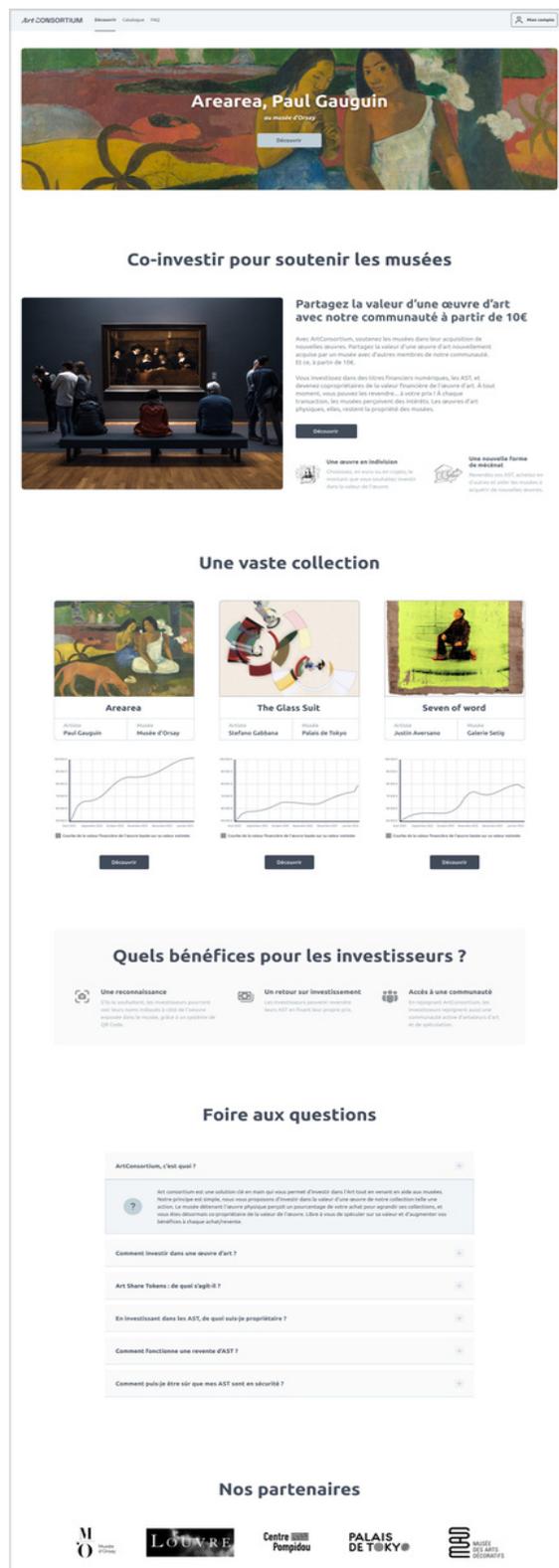
Cela nous a également permis de confirmer notre idée de créer **deux parcours utilisateurs** (achat et revente) distincts et de déterminer comment l'un et l'autre allaient correspondre. Nous avons également commencé à réfléchir aux spécificités des deux parcours sur les différents écrans, notamment celui du dashboard utilisateur.

Conception de la maquette :

Nous avons conçu deux parcours utilisateurs sur la marketplace Art Consortium :

- un parcours d'achat d'AST ;
- un parcours de revente d'AST.

Ces deux parcours ont comme point de départ **une Homepage** :



Description / explication du concept

Ce concept étant relativement nouveau sur le marché, nous avons souhaité le vulgariser le mieux possible afin d'axer sur la clarté et la simplicité du message.

Les bénéfices liés à l'investissement

L'accent a été mis sur l'aspect du soutien aux musées et galeries, élément clé de notre recherche utilisateur qui donne du sens à l'investissement dans les AST.

Catalogue des œuvres actuellement en vente

Les musées partenaires

Le but est de :

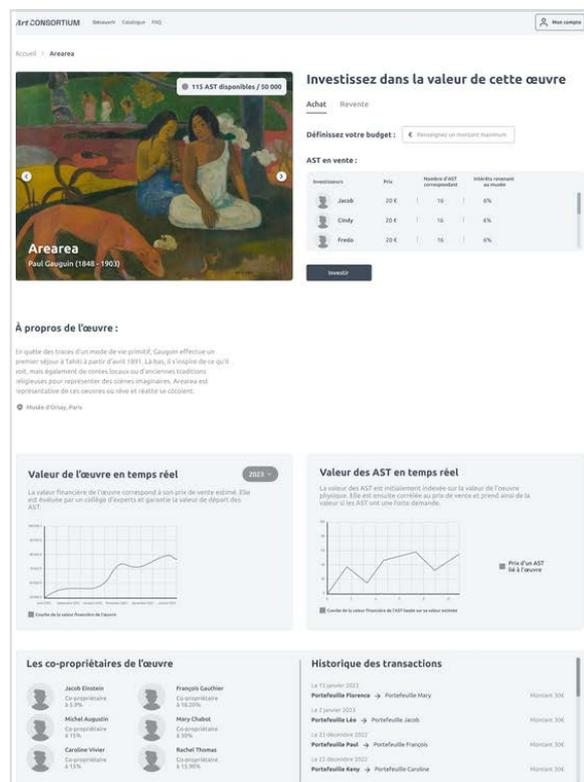
- Renforcer l'envie des utilisateurs de rejoindre une communauté active d'amateurs d'art et de spéculation ;
- Renforcer la confiance des utilisateurs vis-à-vis de la plateforme.

Foire aux questions

permettant aux utilisateurs d'obtenir davantage d'éléments pour comprendre le concept.

Nous avons apporté à cette conception un grand effort d'UX writing tout au long des parcours et en particulier sur la page d'accueil. En effet, il s'agit du point d'entrée principal des utilisateurs souhaitant s'intéresser au concept d'Art Consortium et investir.

Nous avons, par la suite, maqueté la page "**profil de l'œuvre**". Ce gabarit permet de présenter une œuvre sélectionnée :



Description de l'œuvre

Les AST disponibles et leur valeur

Historique des dernières transactions et investisseurs

À partir de cet écran, les parcours d'achat et de revente se différencient en fonction de l'action effectuée par l'utilisateur.

Des fonctionnalités communes telles que l'inscription et le tunnel de paiement seront alors structurellement semblables, mais leur contenu sera différent en fonction du parcours.

Enfin, les deux parcours amènent l'utilisateur vers son tableau de bord personnel.

Il peut y retrouver les sommes investies ainsi que les bénéfices obtenus. Son portefeuille (wallet) avec les AST possédés y est affiché. Il peut également visualiser l'historique de ses transactions (AST achetés et/ou vendus) avec la part du don reversée aux musées.

Parcours d'Achat :

L'action d'acheter s'effectue au niveau de la page "profil de l'œuvre" :

Art CONSORTIUM Dérouler Catalogue FAQ Mon compte

Accueil > Arearea

Investissez dans la valeur de cette œuvre

Achat Revente

Définissez votre budget :

AST en vente:

| Investisseurs | Prix | Nombre d'AST correspondant | Intérêts revenant au musée |
|---------------|------|----------------------------|----------------------------|
| Jacob | 20 € | 16 | 6% |
| Cindy | 20 € | 16 | 6% |
| Fredo | 20 € | 16 | 6% |

Investir

À propos de l'œuvre :

En quête des traces d'un mode de vie primitif, Gauguin effectue un premier séjour à Tahiti à partir d'avril 1891. Là-bas, il s'inspire de ce qu'il voit, mais également de contes locaux ou d'anciennes traditions religieuses pour représenter des scènes imaginaires. Arearea est représentative de ces œuvres ou rêve et réalité se côtoient.

Musée d'Orsay, Paris

Valeur de l'œuvre en temps réel 2023

La valeur financière de l'œuvre correspond à son prix de vente estimé. Elle est évaluée par un collage d'experts et garantie la valeur de départ des AST.

Valeur des AST en temps réel

La valeur des AST est initialement indexée sur la valeur de l'œuvre physique. Elle est ensuite corrigée au prix de vente et prend ainsi de la valeur si les AST ont une forte demande.

Les co-proprétaires de l'œuvre

| | |
|---|--|
| Jacob Einstein Co-proprétaire à 5,9% | François Gauthier Co-proprétaire à 18,20% |
| Michel Aspatin Co-proprétaire à 15% | Mary Chebot Co-proprétaire à 9,9% |
| Caroline Vivier Co-proprétaire à 15% | Rachel Thomas Co-proprétaire à 15,96% |

Historique des transactions

| | |
|--|-------------|
| Le 11 janvier 2023 Portefeuille Florence → Portefeuille Mary | Montant 30€ |
| Le 7 janvier 2023 Portefeuille Léo → Portefeuille Jacob | Montant 30€ |
| Le 23 décembre 2022 Portefeuille Paul → Portefeuille François | Montant 30€ |
| Le 22 décembre 2022 Portefeuille Key → Portefeuille Caroline | Montant 30€ |

Les AST disponibles
et leur valeur

Description de l'œuvre

La valeur des AST en temps réel avec une courbe de fluctuation en fonction du temps

Historique des dernières transactions et investisseurs

L'utilisateur souhaitant acheter un ou plusieurs AST est ensuite conduit dans un parcours d'inscription et un tunnel de paiement.

Art CONSORTIUM Dérouler Catalogue FAQ Mon compte

Vous avez un compte ?

[Se connecter](#)

Rejoindre Art Consortium !

Nom
Dupont

Prénom
Michel

Adresse mail
m.dupont@gmail.com

Mot de passe

S'inscrire

Art CONSORTIUM ©2023 - Art Consortium | All right reserved

Art CONSORTIUM Dérouler Catalogue FAQ Mon compte

Accueil > Arearea > Validation de l'achat > **Confirmation de l'achat**

Achat Paiement Confirmation

Arearea
16 AST
38 €

Méthode de paiement

Détails du paiement

Nom sur la carte bancaire
Ex: MME Daisy Laure

Numéro de carte
XXXX XXXX XXXX XXXX

Expiration CCV
DDMM/AAAA XXX

Confirmation de votre achat

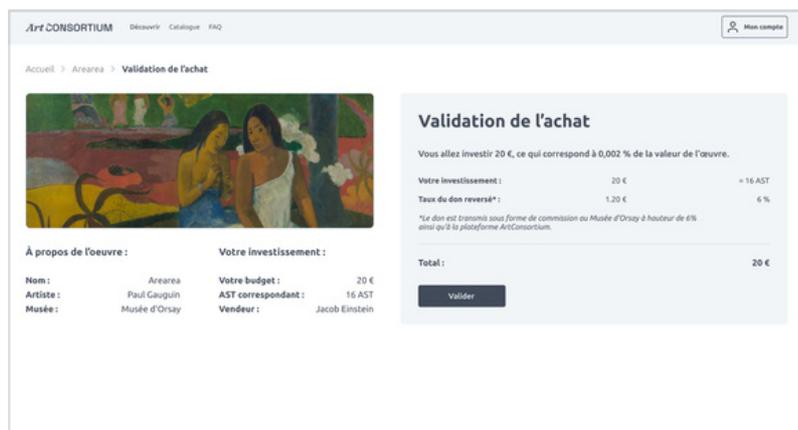
Félicitations ! Votre investissement a bien été confirmé !
Vous allez recevoir un mail recapitulatif confirmant votre achat.

Formuler

Confirmer le paiement

Art CONSORTIUM ©2023 - Art Consortium | All right reserved

En ce qui concerne l'écran de **validation de paiement** :

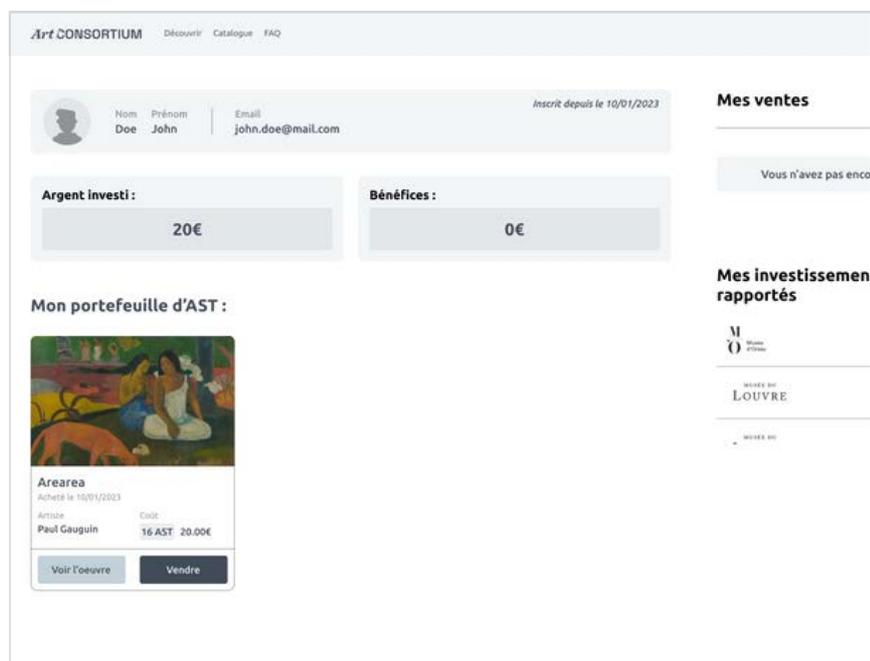


Les montants sont en euro et non en cryptomonnaie, toujours dans une démarche de démocratisation et d'accessibilité des AST.

Le montant de l'investissement est immédiatement suivi du montant de don revenant aux musées avec un message informant sur le pourcentage des parts dont ils pourront bénéficier.

En effet, la recherche nous a montré que les utilisateurs ont besoin de savoir **quel montant** est reversé à quelle partie prenante.

Une fois l'achat effectué et validé, l'utilisateur est amené sur **son tableau de bord personnel**. Il s'agit d'un espace centralisant l'ensemble des transactions effectuées.



Somme investie et bénéfiques obtenus depuis la création du compte

Les AST vendus avec leur date et leur valeur

Le montant rapporté aux musées avec les investissements effectués

Portefeuille contenant les AST achetés

Parcours de revente :

Le parcours de revente est constitué d'étapes similaires au parcours d'achat. La principale différence apparaît au niveau de la "page de l'œuvre", où l'on a choisi d'afficher un onglet "Revente". Ainsi, l'utilisateur peut décider **du nombre d'AST** qu'il souhaite revendre et de **son prix de revente**.

Nous apportons ici une information sur le prix actuel des AST afin que les utilisateurs aient comme **référence** les prix les plus attractifs du marché.

Art CONSORTIUM Découvrir Catalogue FAQ Mon compte

Accueil > Arearea

115 AST disponibles sur 50 000

Investissez dans la valeur de cette œuvre

Achat **Revente**

Nombre d'AST à vendre : /16

Votre prix de vente total :
Indication : En ce moment, 1 AST pour cette œuvre se vend 2.00 €.

€ Renseignez votre prix

*Le don est transmis sous forme de commission au Musée d'Orsay à hauteur de 6% ainsi qu'à la plateforme ArtConsortium.

Vendre

Confirmation de votre vente

Félicitations ! Vos AST ont bien été mis en vente !
Vous allez recevoir un mail récapitulatif confirmant votre vente.

Fermer

L'utilisateur peut également revendre les AST investis depuis **son tableau de bord** personnel (Dashboard) lorsqu'il accède à son portefeuille virtuel.

Art CONSORTIUM Découvrir Catalogue FAQ Mon compte

Nom Prénom Email Inscrit depuis le 10/01/2023
Doe John john.doe@mail.com

Argent investi : 20€

Bénéfices : 0€

Mon portefeuille d'AST :

Arearea
Acheté le 10/01/2023
Artiste Coût
Paul Gauguin 16 AST 20.00€

Voir l'oeuvre Retirer de la vente

Mes ventes

Vous n'avez pas encore vendu d'AST

Mes investissements ont rapportés

| | |
|-----------------|--------|
| Musée d'Orsay | 1.20 € |
| Musée du Louvre | - € |
| Musée du | € |

● Protocole de tests :

En début de projet, faute de temps, nous pensions uniquement pouvoir **formuler des recommandations écrites** correspondant aux fonctionnalités que nous souhaiterions déployer sur la plateforme d'Art Consortium, sans aller jusqu'à la phase de prototypage. Mais, nous avons finalement réussi à concevoir **un prototype à tester** auprès d'utilisateurs appartenant à notre cible, que nous avons réalisé dans un laps de temps restreint.

Voir Annexe 6 p. 72 à 77

Ainsi nous avons établi **un protocole de test** avant la réalisation des prototypes afin d'avoir une vision claire sur les objectifs et hypothèses à tester.

En premier lieu, nous souhaitons vérifier la compréhension des informations et des actions pour nos utilisateurs. Ensuite, évaluer la fluidité et l'intuitivité de l'expérience utilisateur sur le parcours d'achat. Puis, comprendre les axes d'améliorations afin de challenger certaines fonctionnalités proposées. Enfin, vérifier le bon déroulement du parcours d'achat.

Pour cela, nous avons défini plusieurs problématiques :

- Est-ce que le parcours et le contenu sont accessibles et bien compris ?
- La navigation est-elle fluide ?
- L'utilisateur arrive-t-il au bout du tunnel d'achat ?
- Les fonctionnalités proposées correspondent-elles aux besoins utilisateurs ?

Les utilisateurs que nous avons souhaité faire tester correspondent à la cible établie et présentent les critères suivants : une situation financière stable, des connaissances dans le domaine des NFT, de l'intérêt pour l'Art, l'investissement en bourse ou dans différents domaines numériques comme le Web3.

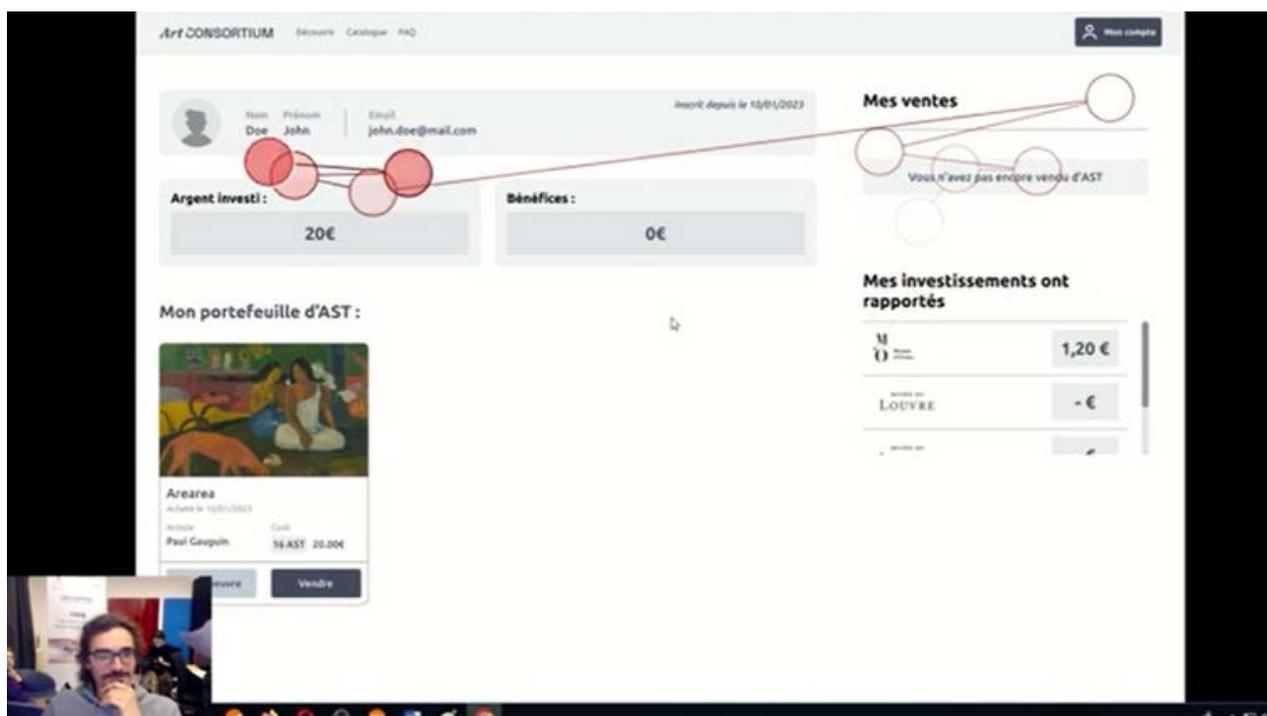
● Passation des tests :

Nous avons recruté 5 personnes de 30 à 61 ans (2 femmes + 3 hommes), appartenant à notre cible : amateurs d'art, investisseurs ou connaisseurs du Web3, pour un test de 45 minutes chacun et nous les avons accueilli dans le laboratoire d'Ergo-Design Lutin-Gobelins sur le campus de Saint-Marcel, à Paris.

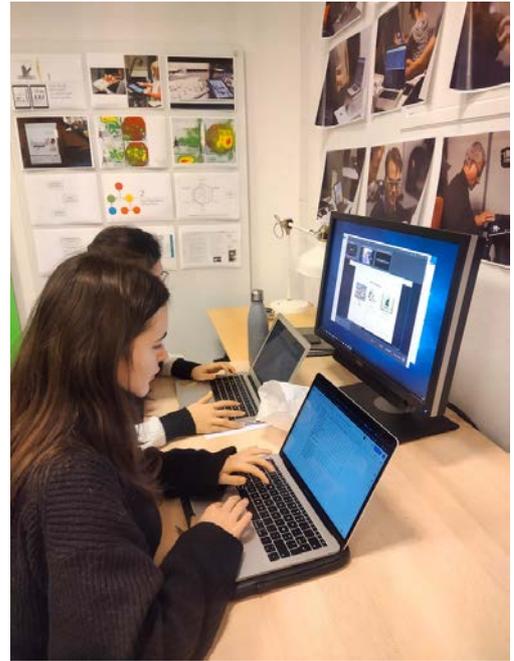
Nous avons également établi les hypothèses de test suivantes :

- L'utilisateur n'a pas de difficulté à progresser dans le parcours défini.
 - L'utilisateur a une bonne compréhension du contenu des pages testées.
 - La qualité des informations et du contenu aident l'utilisateur dans sa démarche d'achat.
- La progression est rapide et est optimisée pour favoriser l'achat.
 - L'utilisateur a envie de progresser dans son processus d'achat et est intéressé par le parcours.

Nous avons enregistré la voix des participants, leurs mouvements oculométriques, et leur écran.



[Lien de la vidéo](#)



Passation des tests utilisateur au Laboratoire d'ergo-design, Campus Saint Marcel © Gobelins.

Pendant les tests, la verbalisation était autorisée mais pas explicitement demandée, de sorte que nous avons également pu analyser les expressions non-verbales.

● Outils d'analyse utilisés :

Tout d'abord, nous avons réalisé un questionnaire pré-test afin d'obtenir des premiers renseignements sur le testeur.

Nous avons utilisé la méthode du rainbow spreadsheet, lors du passage des tests de nos utilisateurs. Il s'agit d'une méthodologie d'observation. Pendant que les testeurs réalisaient le parcours, nous observions et révélions leurs gestes à la fois sur le retour webcam ainsi que le retour de son écran. Nous relevions aussi leurs expressions verbales. Le système d'oculométrie nous permettant d'analyser finement les points d'attention des utilisateurs.

Voir le rainbow spreadsheet en annexe 8 p.80 à 81

Lors de la première passation, deux personnes devaient donc observer et retranscrire les observations. Or, nous nous sommes vite aperçus que les tâches étaient mal réparties : en effet, les deux personnes notaient les mêmes choses au même moment et donc, passaient à côté d'autres éléments, au risque de créer un manque d'information. Afin de pallier ce problème, nous avons décidé de changer de méthode : une personne dictait ce qu'elle voyait à l'écran, et l'autre était chargée d'écrire.

Nous avons également préparé une grille d'analyse post-test à faire remplir par nos testeurs.

| Questions | Très mauvaise | Mauvaise | Moyenne | Bonne | Très bonne |
|---|---------------|----------|---------|-------|------------|
| Quelle est votre appréciation globale ? | | | | | |
| Quelle est votre appréciation du processus d'achat ? | | | | | |
| Quelle est votre appréciation du processus de vente ? | | | | | |
| Quelle est votre appréciation de l'utilisation ? | | | | | |
| Quelle est votre niveau de compréhension de l'interface ? | | | | | |

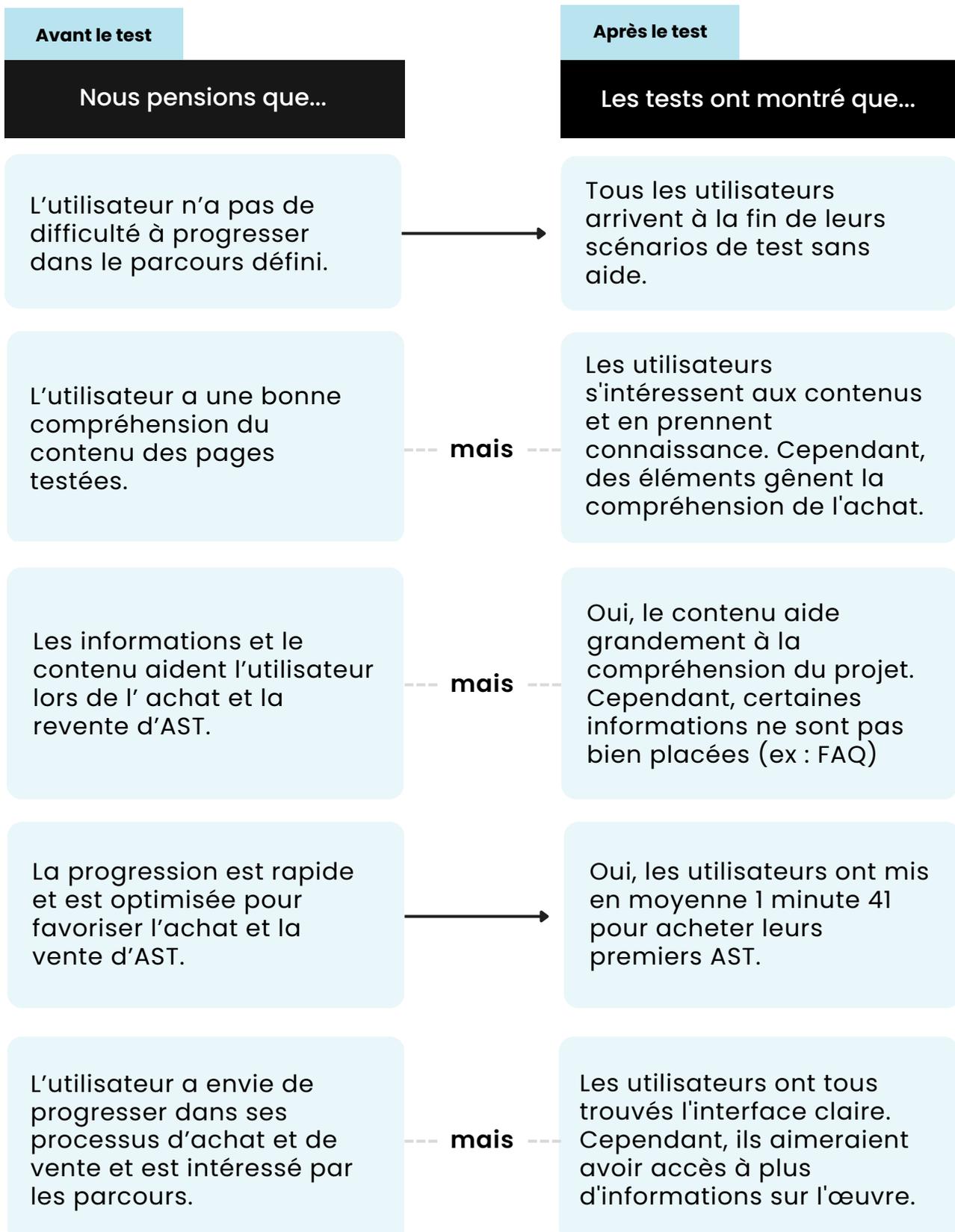
Enfin, pendant la passation des tests, nous faisons en sorte, qu'une personne ou deux prennent en note tous les verbatims.

Questions post-test en Annexe 10, p. 107 à 110

Livraison

● Analyse des tests utilisateurs

L'étape d'analyse des tests utilisateurs nous permet de valider ou non les hypothèses formulées dans notre protocole de test à partir de nos recherches utilisateurs.



Principaux enseignements

- L'offre a été perçue comme attractive, mais certains points irritants ont été repérés pendant les tests.
- Des optimisations sont à mettre en place pour fluidifier le parcours.

Points positifs

Nous avons constaté que :

- **La majorité des utilisateurs a compris le concept** de la marketplace Art Consortium. En effet, les informations ont bien été prises en considération dès la Homepage et tout au long du parcours.
- Grâce à l'analyse du rainbow spreadsheet, nous avons observé que **la navigation a été réalisée de manière fluide** pour l'ensemble des participants des tests. Ils ont retrouvé des **habitudes d'usage similaires** aux marketplaces traditionnelles telles que Vinted, Rakuten, LeBonCoin, etc.
- **Aucune section de la plateforme n'a été ignorée.**



Participant n°1

"C'est plutôt positif. La mise en page est aérée, c'est clair."



Participant n°5

"J'ai compris que je pouvais investir dans l'Art, mais que les œuvres restaient dans le musée."



Participant n°3

"Simple, efficace. Pas de fioriture. J'aime beaucoup les interfaces simples, épurées, claires."

Points négatifs

Nous avons constaté que :

- Quelques utilisateurs auraient aimé avoir un **plus large choix d'œuvres**.
- **Le contenu** n'est pas toujours bien **réparti** entre les pages et au sein des pages.
- Il y a très peu **d'informations sur les œuvres** à vendre.
- Si les utilisateurs comprennent le concept, **ils ne savent pas toujours ce qu'ils achètent** ou alors le comprennent qu'une fois acheté.



Participant n°1

"Montrer les autres œuvres..."



Participant n°2

"Il pourrait y avoir plus de contenu culturel. Plus d'informations sur l'œuvre pour "nourrir l'acheteur" d'informations sur le tableau."



Participant n°3

*"Là, les graphiques ne sont pas compréhensibles."
(Homepage)*

Points d'amélioration

Nous avons constaté que :

- Il faudrait mieux **optimiser les sections de la Homepage**.
- Élargir **les zones de clic**.
Ex : sur l'ensemble des cards
- Revoir l'**UX Writing** de certaines pages.
- Rendre **plus visible la sélection d'une offre** lors de l'achat d'AST.



Participant n°2

"Peut-être quand on achète une œuvre, qu'il y ait une grande notice avec les explications de l'œuvre."



Participant n°3

"Les textes pourraient être plus lisibles."



Participant n°2

"J'ai peut être été trop vite, mais je n'ai pas compris si j'ai acheté 16 AST (pas cher) ou 1 AST."

● Insights et recommandations

Durant la passation des tests, nous avons recueilli une vaste quantité de données que nous avons synthétisé en dégagant 5 insights.

Insight n°1 : La navigation

Niveau de priorité : Faible

Car cela n'empêche pas l'utilisateur d'accéder à la page de l'œuvre.

Tunnel de progression entre la présentation de l'œuvre sur la Homepage et la "page de l'œuvre".

Ce que nous avons observé :

- Sur les 5 utilisateurs, 3 cliquent la card (l'image + titre de l'œuvre) et non sur le bouton "Découvrir"
- Les utilisateurs se sont rendus compte que leurs clics sur la card ne fonctionnaient pas alors, après 1 seconde, ils ont tous cliqué sur le bouton "Découvrir".



Contexte : Une personne clique sur la card lors de la phase découverte de l'œuvre et les deux autres cliquent sur la card lors de la phase d'achat de l'œuvre.

Nos hypothèses et axes d'amélioration :

- Nous avons constaté que les utilisateurs perçoivent la card comme un élément interactif intégral.
- Pour résoudre cela, il est plus judicieux de rendre la card cliquable et d'intégrer le CTA "Découvrir" à l'intérieur de la card.

Voir rainbow spreadsheet en annexe 8 p.80

Insight n°2 : L'intérêt/l'attrait pour les graphiques

Niveau de priorité : Faible

Car cela ne gêne pas la progression de l'utilisateur dans le parcours.

Courbe de la valeur de l'œuvre sur la Homepage.

Ce que nous avons observé :

- Sur la Homepage, sur les 5 utilisateurs, tous survolent les graphiques, mais aucun ne s'attarde dessus.
- En revanche, dans la page de l'œuvre, les 5 utilisateurs passent en moyenne 16 secondes à lire les graphiques.



Nos hypothèses et axes d'amélioration :

- Il semble que les graphiques ne sont pas assez compréhensibles depuis la Homepage. Peut-être, faudrait-il apporter plus d'information complémentaire pour donner un contexte plus concret autour de ces graphiques ?
- Pour améliorer ce point, il serait préférable de retirer les graphiques de la Homepage car il s'agit d'un surplus d'informations à cette étape du parcours, qui peut être frustrant pour l'utilisateur.
- Il faudrait attirer l'attention de l'utilisateur sur le bouton (CTA) "Découvrir".
-

Voir rainbow spreadsheet. Annexe 8 p.80

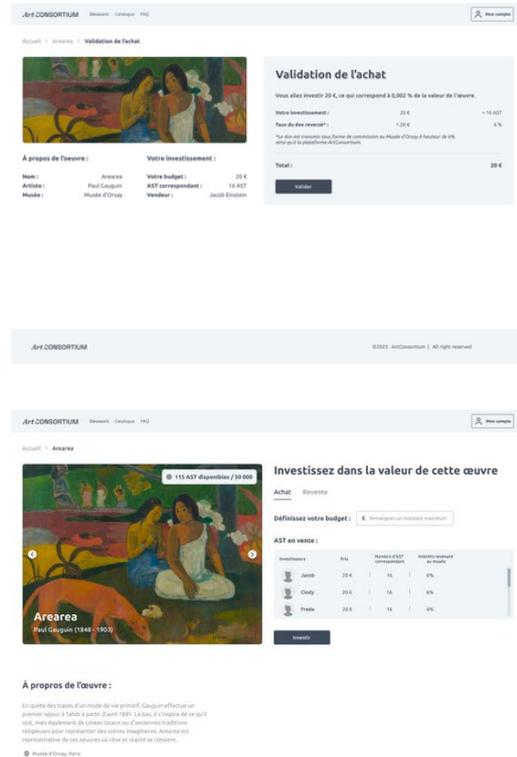
Insight n°3 : Achat d'AST

Niveau de priorité : Fort

Car les utilisateurs semblent comprendre le produit qu'ils achètent une fois l'achat effectué et non en amont, au moment de l'achat.

Ce que nous avons observé :

- Lors de la validation d'achat, 4 utilisateurs sur 5 lisent l'intégralité des chiffres.
 - 1 utilisateur a lu l'historique du produit.
 - 1 utilisateur a pensé qu'il avait atterri sur son propre compte.
- Une fois qu'ils ont validé l'achat, et qu'ils arrivent sur leur Dashboard, les utilisateurs formulent le fait qu'ils n'ont pas tout compris.



Nos hypothèses et axes d'amélioration :

- Ce que nous pouvons garder :
 - La composition de deux colonnes, puisque le regard a toujours été attiré par la colonne de droite. En revanche, le contenu de cette page n'est pas assez explicite.
- Pour améliorer cela, nous proposons d'enrichir le contenu en prenant l'exemple de la page Dashboard.

Voir rainbow spreadsheet. Annexe 8, p.80

Insight n°4 : Achat d'AST à un autre co-collectionneur

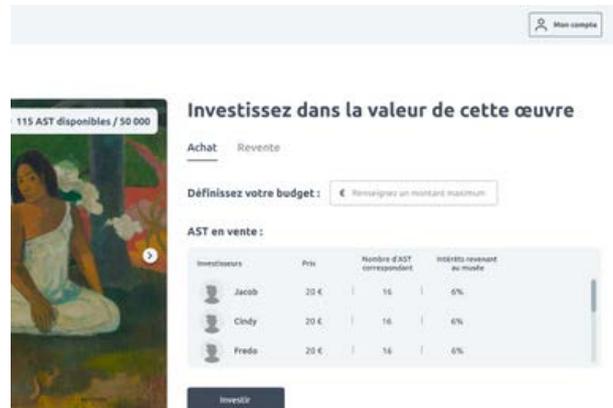
Niveau de priorité : Majeur

Car les utilisateurs ne semblent pas comprendre à qui ils achètent les AST.

Ce que nous avons observé :

Sur les 5 utilisateurs, 4 complètent le formulaire d'achat sans sélectionner un revendeur précis (ils ne cliquent pas précisément sur un nom dans la liste des vendeurs alors qu'ils lisent la liste).

*Seul 1 testeur lit et sélectionne le vendeur.



Nos hypothèses et axes d'amélioration :

- Il semble que les utilisateurs ne comprennent pas qu'ils sont en train d'acheter auprès d'un co-proprétaire.
- Pour améliorer cela, nous devrions rendre le processus de sélection plus intuitif et mieux expliquer ce point. Ou bien, anonymiser les vendeurs : c'est-à-dire ne plus permettre de choisir le co-proprétaire, mais sélectionner directement une offre.

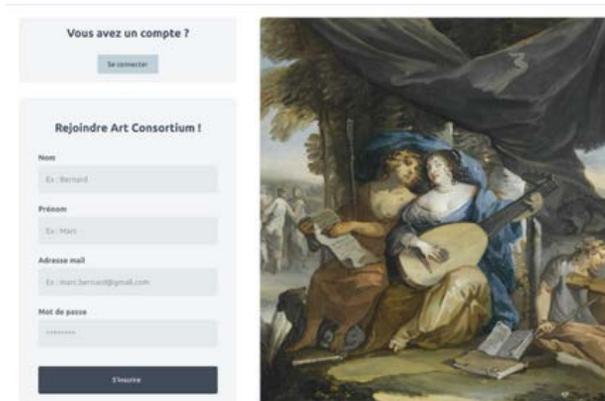
Voir rainbow spreadsheet. Annexe 8 p.80

Insight n°5 : Création d'un compte à Art Consortium

Niveau de priorité : Intermédiaire

Ce que nous avons observé :

- 1 personne sur 5 a voulu revenir en arrière quand, après avoir cliqué sur "investir", elle est arrivée sur une page d'inscription/connexion.
- Après être revenue sur la page d'accueil, cette personne a refait le même parcours et a validé la page d'inscription.
- La personne semble comprendre lors de son second passage pourquoi on lui demande de s'inscrire. Cependant, dans un contexte réel, cette étape pourrait engendrer des abandons.



The image shows a user interface for Art Consortium. On the left is a login section titled "Vous avez un compte ?" with a "Se connecter" button. Below it is a registration section titled "Rejoindre Art Consortium !" with fields for "Nom" (example: Bernard), "Prénom" (example: Marc), "Adresse mail" (example: marc.bernard@gmail.com), and "Mot de passe". A "S'inscrire" button is at the bottom. On the right is a classical painting of a woman in a blue dress playing a lute, with a man behind her.

Nos hypothèses et axes d'amélioration :

- La demande d'inscription/connexion arrive au mauvais moment du tunnel d'achat.
- La page n'est pas assez bien intégrée au parcours d'achat, elle détonne.

Voir rainbow spreadsheet. Annexe 8, p. 80

Point fort : Clarté

Ce que nous avons observé :

- Tous les utilisateurs ont réussi à venir à bout des scénarios.
- Ils ont tous fait des remontées positives sur sa clarté et sa simplicité.

Foire aux questions



Nos hypothèses et axes d'amélioration :

- Certains contenus pourraient être plus accessibles ou prendre une autre forme. Exemple : informations majeures à placer directement dans le corps de la page et non seulement dans la section "FAQ".

Analyse par page/parcours

Homepage

Points positifs

Une page épurée, moderne et assez lisible pour comprendre les éléments existants.

Points négatifs

Le contenu est mal réparti, une grande concentration sur la "FAQ" pour mieux comprendre.

Parcours d'achat

Points positifs

Le champ du budget est assez bien intuitif, informé et accompagné.

Points négatifs

Mauvaise compréhension au niveau de la sélection du co-proprétaire lors de l'achat.

Page de l'œuvre

Points positifs

Des éléments sont à ajouter pour mieux comprendre l'objectif de la page. C'est une page assez familière pour eux.

Points négatifs

Peu d'informations dans la description de l'œuvre, ce qui peut empêcher de créer un lien émotionnel.

Parcours de vente

Points positifs

Le CTA "vendre" dans le Dashboard transmet intuitivement l'action à faire.

Points négatifs

Lors de la confirmation de vente, le montant déduit et le montant de vente sont à préciser.

● Et après ?

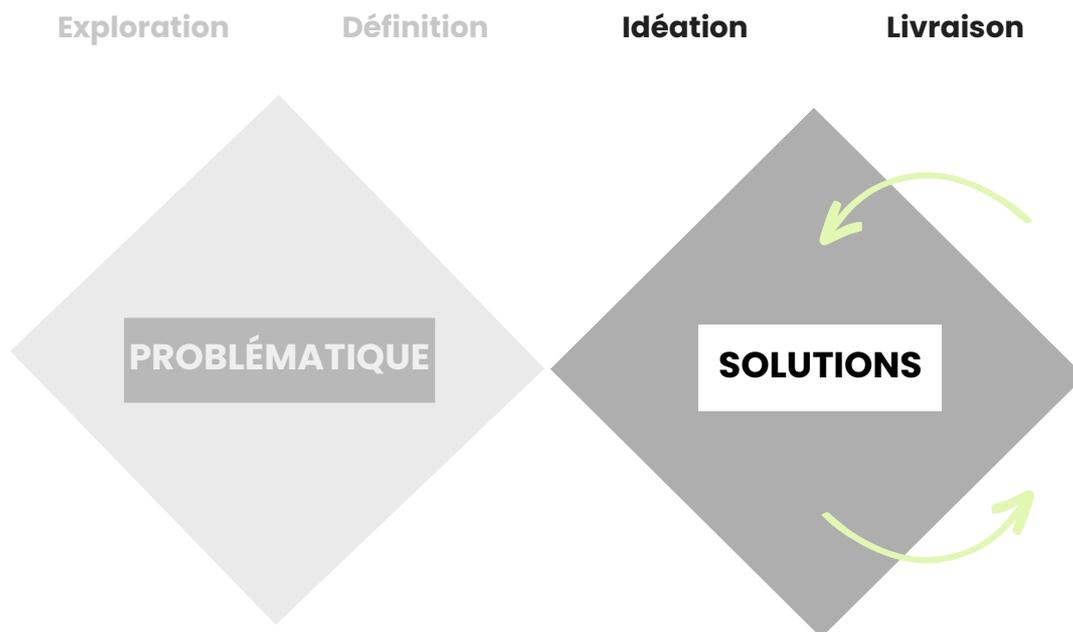
Les livrables

La livraison se compose des personas finalisés, du userflow, de nos maquettes testées, de la restitution des tests, et de nos recommandations afin d'améliorer **les pain points** observés et analysés durant les tests utilisateurs.

Nous suggérons de ne pas considérer le prototype comme une version finale, mais de réaliser une itération en incluant nos recommandations liées aux tests utilisateurs afin **d'améliorer l'expérience globale** sur la plateforme.

La stratégie pour la suite

Si nous avons eu plus de temps à consacrer au projet, nous aurions itéré et effectué de nouveaux tests afin d'apporter de nouvelles recommandations et d'améliorer l'expérience proposée.



● Devis de la prestation

Dans le but de valoriser notre travail de recherche et de conception ainsi que d'informer notre commanditaire, nous avons créé un devis de simulation, nous permettant d'estimer la valeur et le temps investi pour mener à bien le projet. Pour ce faire, nous nous sommes mis dans la peau d'une agence digitale et avons établi un budget représentatif du marché actuel.

Voir le devis en annexe II p.111

Planning



Nous avons créé un macro-planning comme guide pour notre projet. Cela nous a permis de planifier nos phases de travail et de garder une vue d'ensemble sur les échéances importantes à long terme. Grâce à ce dispositif, nous étions informés de l'état d'avancement du projet en tout temps, sans nécessiter de communication constante entre les membres de l'équipe.

| Concurrents | Présentation | Fonctionnalités | Points clés |
|-------------|--------------|-----------------|-------------|
|-------------|--------------|-----------------|-------------|

Concurrent Direct (vente de AST)

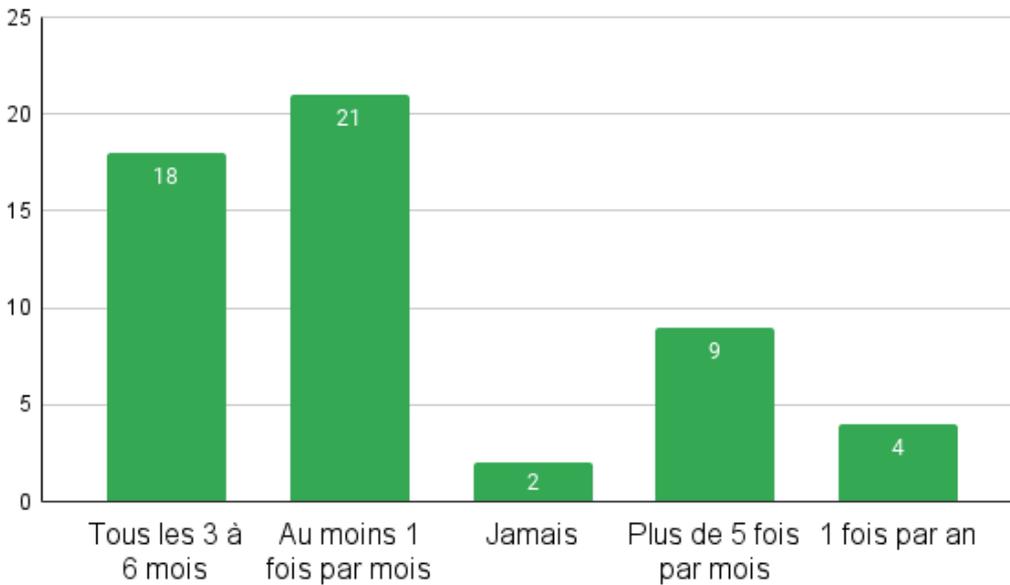
| | | | |
|---|---|---|--|
| <p>Rubey rubey.be</p> | <p>Devenez « copropriétaire » économique d'un chef-d'œuvre.</p> <p>Rubey est une plateforme belge qui souhaite rendre l'investissement dans des œuvres d'art importantes accessible à tous grâce à la vente d'Art Security Tokens.</p> <p>Les AST de Rubey sont destinés aux investisseurs qui veulent se diversifier dans l'art, mais qui n'ont pas le budget pour acheter un chef-d'œuvre, et pour ceux qui recherchent un investissement ayant un impact social positif.</p> | <ul style="list-style-type: none"> Fonctionne sur la Blockchain Polygon/Ethereum Investissement possible sur la plateforme de 150 à 10 000 euros Création d'un Wallet Rubey (15 euros) ou connexion gratuite d'un Wallet Ethereum à la plateforme Possibilité de remise en vente des AST via le « bulletin board » de la plateforme Rubey. Les revendeurs décident de la quantité et du prix des AST à vendre. | <ul style="list-style-type: none"> Très bonne vulgarisation, clarté du concept Notion de "co-investissement" mise en avant Renseignement important, et "élitiste" |
| <p>Maecenas maecenas.co</p> | <p>Construisez votre propre portefeuille de chefs-d'œuvre sous forme de jetons infongibles.</p> <p>Maecenas est une plateforme basée sur la blockchain qui permet à quiconque d'acheter, de vendre et d'échanger la propriété partielle de chefs-d'œuvre sur un échange sécurisé sur la blockchain.</p> | <ul style="list-style-type: none"> Fonctionne sur la Blockchain Polygon/Ethereum, Maecenas (Art Token Crypto) Les investisseurs peuvent voir les détails de la peinture, l'historique, le rapport d'état, les images haute résolution de l'œuvre d'art et sa provenance complète avant d'enregistrer leur intérêt à enchérir. Possibilité de remise en vente des ATC via le « Fine Art trading » la plateforme Maecenas. Les revendeurs décident de la quantité et du prix des ATC à vendre. | <ul style="list-style-type: none"> Très semblable à Art Consortium, dans l'approche et dans la mécanique. Propose la x de premier marché et de second marché comme notre commanditaire |

Concurrents Secondaires (vente de NFT)

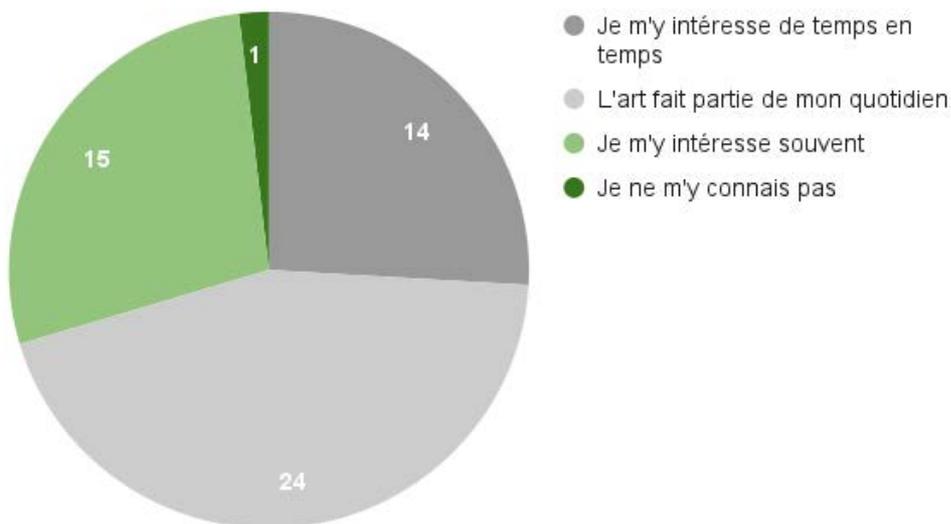
| | | | |
|---|---|--|---|
| <p>LaCollection lacollection.io</p> | <p>LaCollection est une marketplace de NFT certifiée par des musées célèbres (ex : The British Museum) La plateforme vend des NFT provenant d'expositions dans les musées partenaires certifiés</p> | <ul style="list-style-type: none"> Fonctionne sur la Blockchain Ethereum Paiement en FIAT ou en crypto | <ul style="list-style-type: none"> NFT certifiés et uniques selon les expos |
| <p>Art point artpoint.xyz</p> | <p>Une plateforme qui propose aux artistes de vendre leurs œuvres NFT et aux collectionneurs, d'en acheter.</p> | | <ul style="list-style-type: none"> Un contenu riche explicatif sur l'oeuvre |
| <p>Cinello cinello.com</p> | <p>Mise en vente d'oeuvres d'art numérisée sous forme de tokens infongibles. Un partenariat tripartite (avocats, musées et la plateforme en elle même) permet de certifier l'authenticité de l'oeuvre numérisée.</p> | <ul style="list-style-type: none"> Développé en utilisant la blockchain Ethereum. Une copie de l'oeuvre est générée (DAW) et elle est mise en vente (en une pièce et non en fragments). | <ul style="list-style-type: none"> A déjà effectué une première vente lors d'une exposition temporaire |
| <p>Artssere artssere.com</p> | <p>Plateforme de vente d'œuvre d'art physique. Au travers son projet ArtChips, certains tableaux peuvent être découpés virtuellement en fragments, associés chacun à un NFT à acheter. Chaque acheteur de NFT reçoit des profits lorsque le tableau physique est vendu.</p> | | <ul style="list-style-type: none"> Avoir un graph sur le marché de "bourse", et investissement |

21 questions - 54 répondants

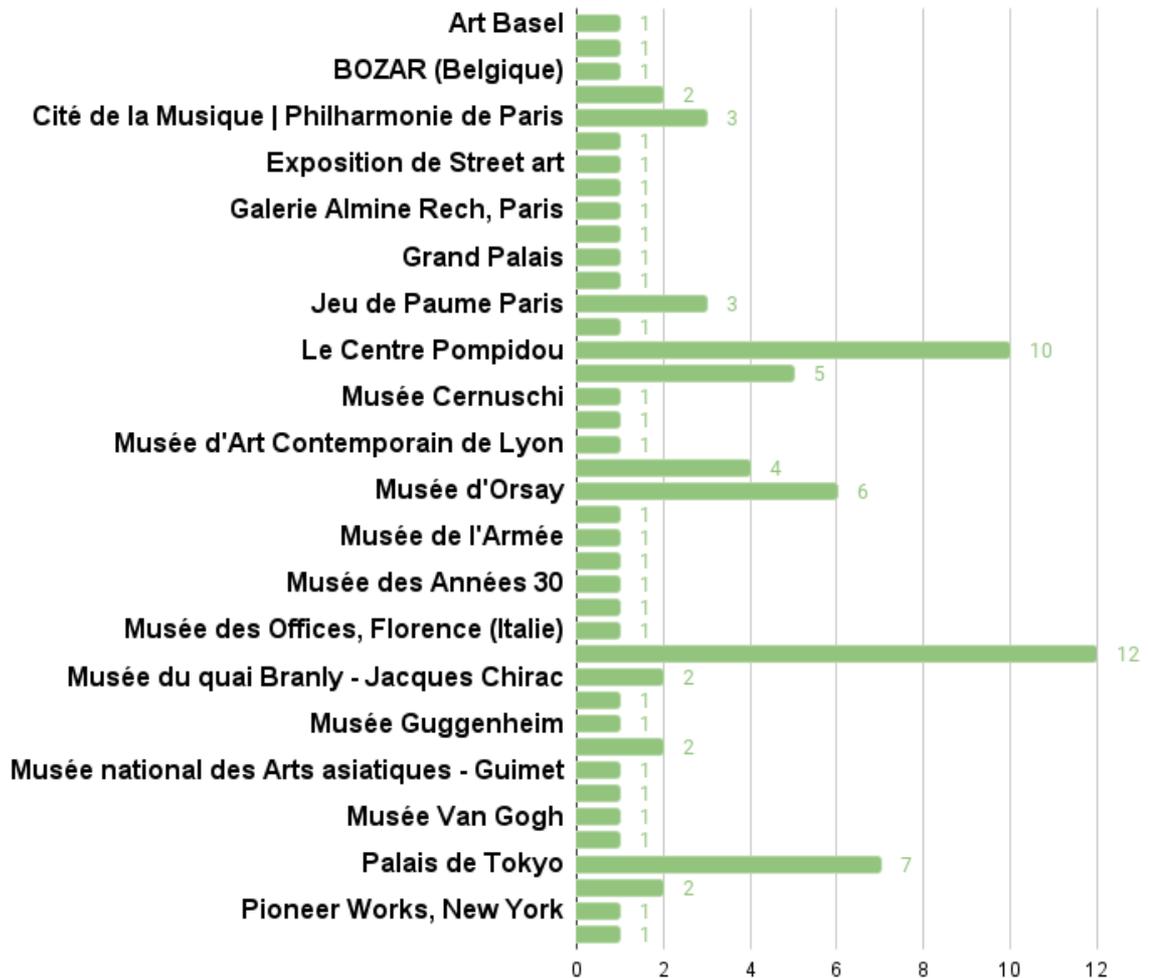
À quelle fréquence visitez-vous des musées / galeries / expositions ?



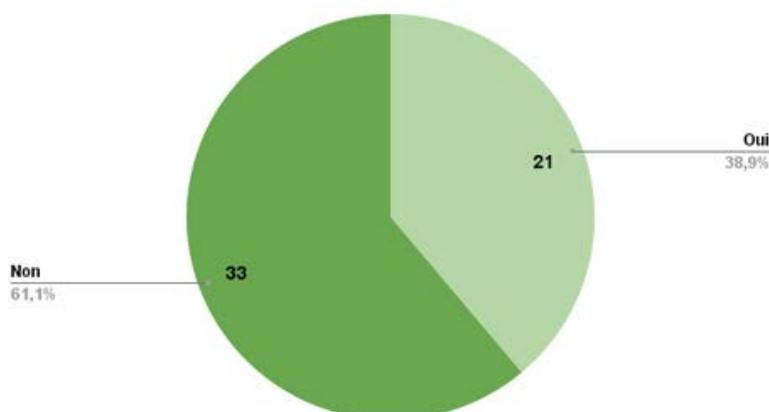
Quelle est votre relation avec l'art ?



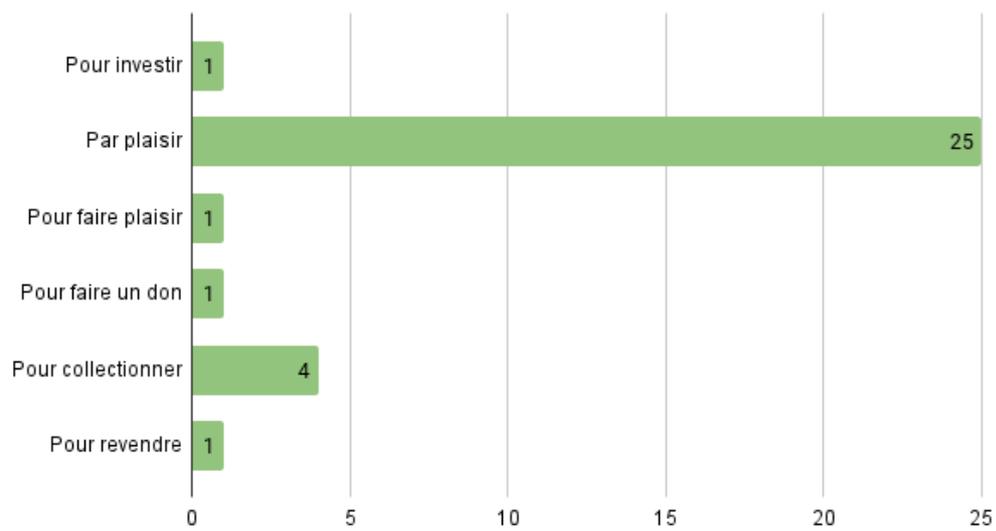
Quel musée / galerie, en France ou à l'étranger, appréciez-vous le plus ?



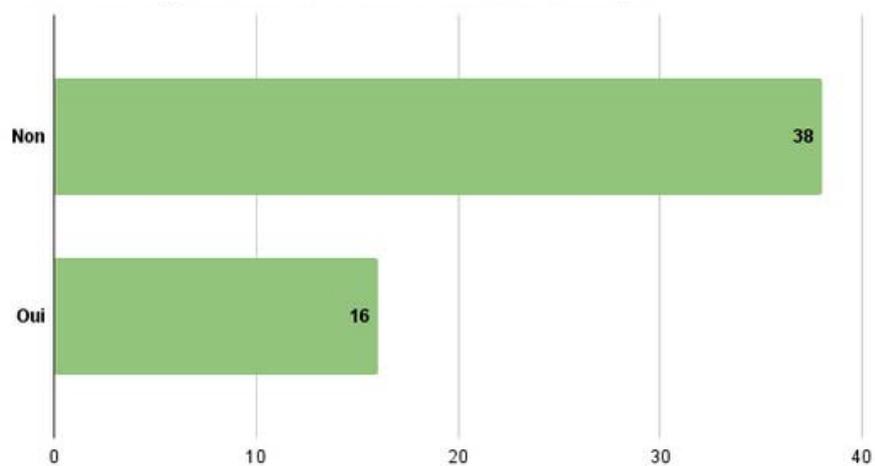
Partie 1 : Avez-vous déjà acheté une oeuvre d'art ?



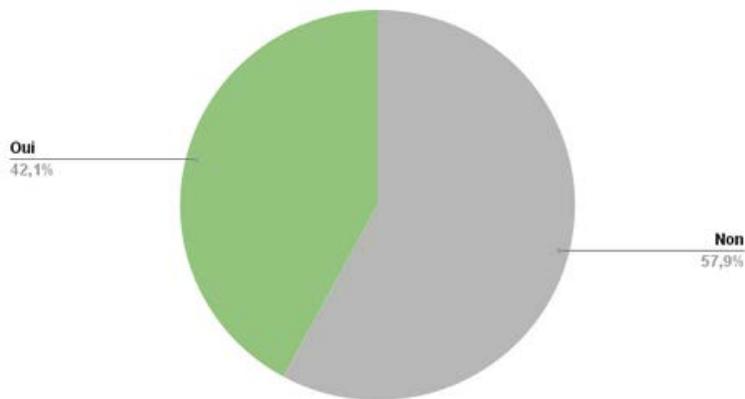
Partie 2 : Si oui, dans quel but ? (choix multiple)



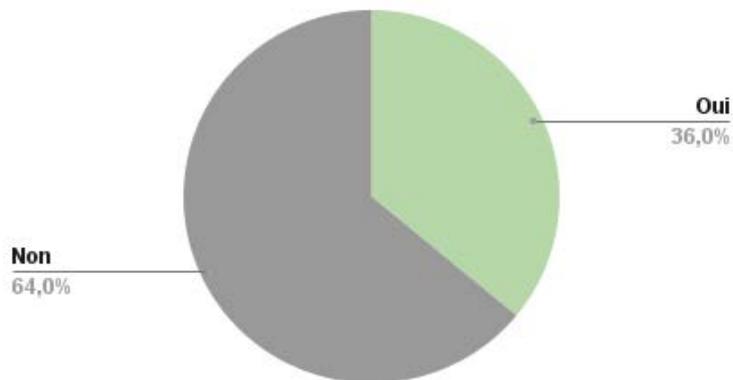
Avez-vous déjà fait des dons le domaine artistique ?



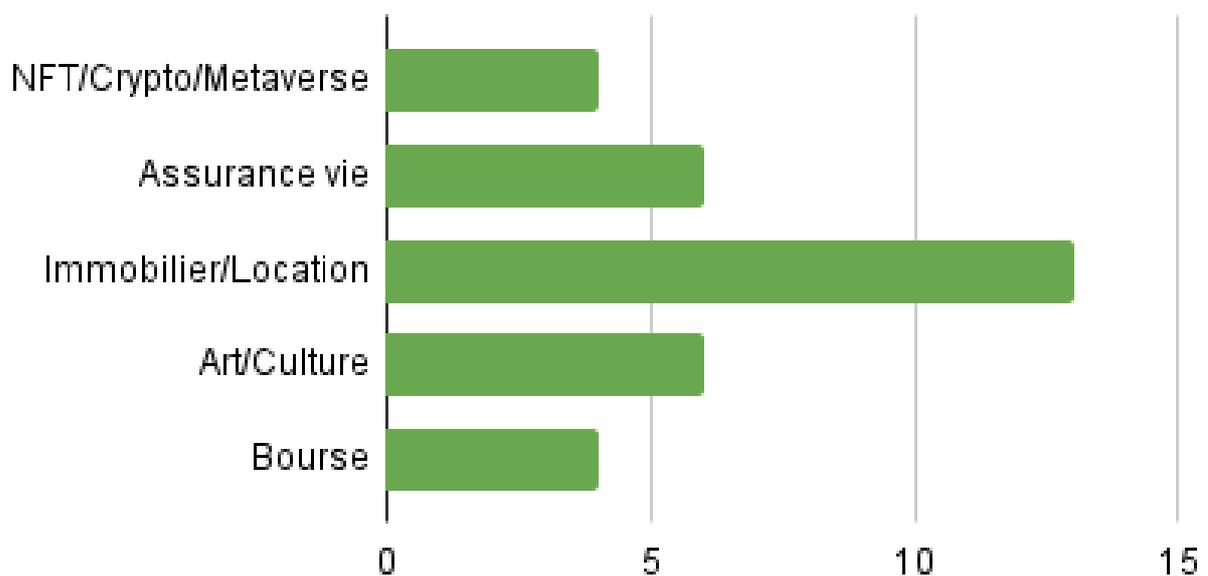
Vous a-t-on déjà offert une oeuvre d'art ?



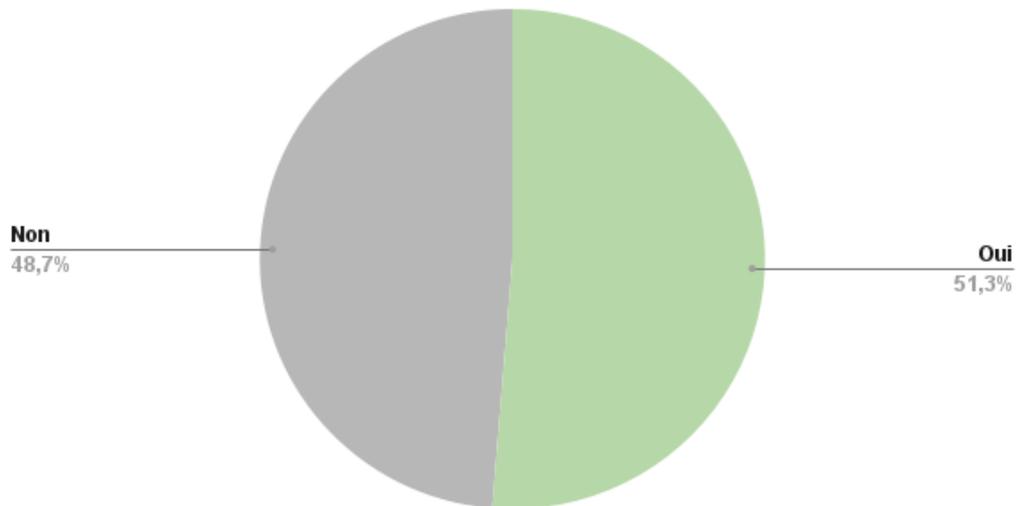
Partie 1 : Avez-vous déjà investi de l'argent ?



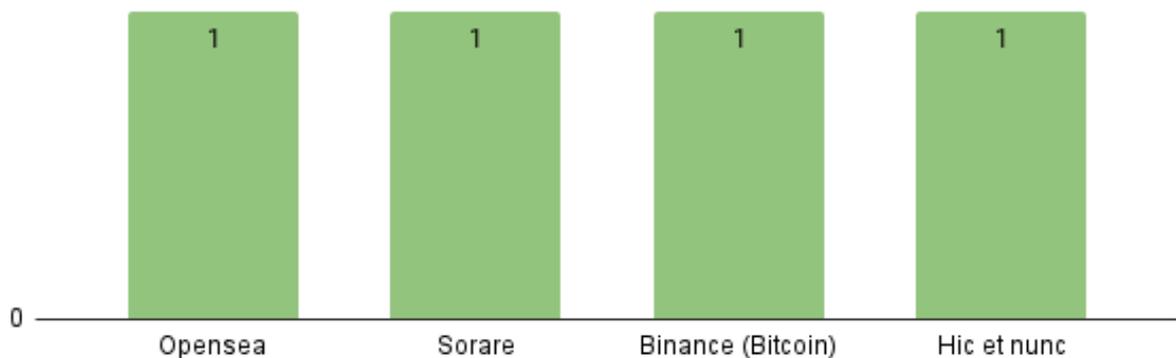
Partie 2 : Si oui, dans quel domaine ? (choix multiple)



Partie 2 : Si non, est-ce que le fait d'investir dans un domaine particulier pourrait vous intéresser ?



Partie 3 : Si NFT/Crypto, sur quelle plateforme avez-vous investi ?



| RESSENTI POSITIF (7 Répondants) | RESSENTI NÉGATIF (25 Répondants) | RESSENTI OBJECTIF (22 Répondants) |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Investissement d'art d'avenir • Authenticité, valeur • Le futur, l'inconnu, plein de potentiel positif et négatif, une transformation fondamentale de notre perception de l'art, de la culture, de la société, des échanges et du marché • Cool pour les artistes mais avec le déclin bof • Un bon moyen pour se faire de l'argent • Concept original • Unique | <ul style="list-style-type: none"> • Monnaie virtuelle, superficialité • Une simple tendance qui denature l'art • Je ne fais pas confiance • Marché non régulé, risque élevé • Une bulle, et un bon moyen pour beaucoup de gens de se faire du fric sur le dos de leurs communautés • Totalement négatif, je déteste le monde virtuel • Arnaque, angoisse digitale, abstrait • Je n'y porte aucun intérêt • Aucune personne dans mon entourage utilise ces termes. Ça me parait abstrait et très loin de mon univers et de mes habitudes. • Vaste et un peu flou. • NFT : risque de perte d'argent, Crypto : bilan carbone vraiment épouvantable et risque de perte d'argent • Arnaque (cf. affaire FTX) • Pour moi, c'est du vent • Peur, risque • Instable • Sceptique, peu tangible • Immatériel, peu d'intérêt • Perte de la matière (Dématérialisée, lissage) virtuel, suspense, pas concret | <ul style="list-style-type: none"> • Technologie, robots • Pas d'avis • Spéculation • Art numérique, token, spéculatif, anonyme • Le guide touristique Not For Tourists. Et à la cryptonite de Superman • À un univers d'achat virtuel • Web 3.0 • Changement • Art digital • Bitcoin, l'avenir, Elon Musk • Numérique blockchain internet, nouveauté • Action mais liée à un produit numérique • Bitcoin, spéculation • Univers virtuel • Technologie numérique • Jeunesse • Argent sur un domaine pas physique (sur internet) • Bitcoin, numérique, digital • Petite photo qui se vend cher |

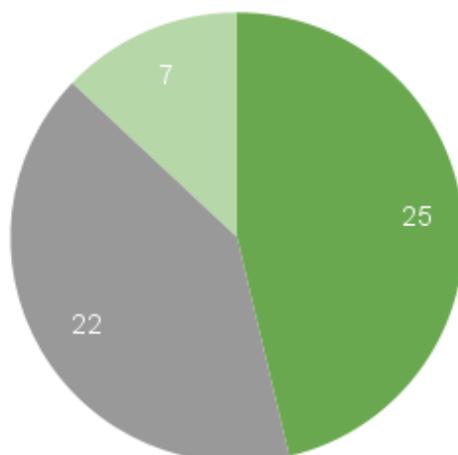
Dans l'hypothèse que vous achetez des AST, quels bénéfices espérez-vous en tirer ? (réponses libres et non obligatoires)

- Des bénéfices financiers & fiscaux
- Not much
- Un gros bénéfice
- J'espère surtout ne pas perdre mon investissement.
- Argent et le plaisir d'avoir été précurseur d'un nouveau concept de mécénat
- Un investissement tangible sur le moyen-long terme
- La conjugaison Bénéfice et Art m'horripile. Il faudrait chercher d'autres voies que celles du capitalisme
- Un rendement garanti, comme pour le Livret A

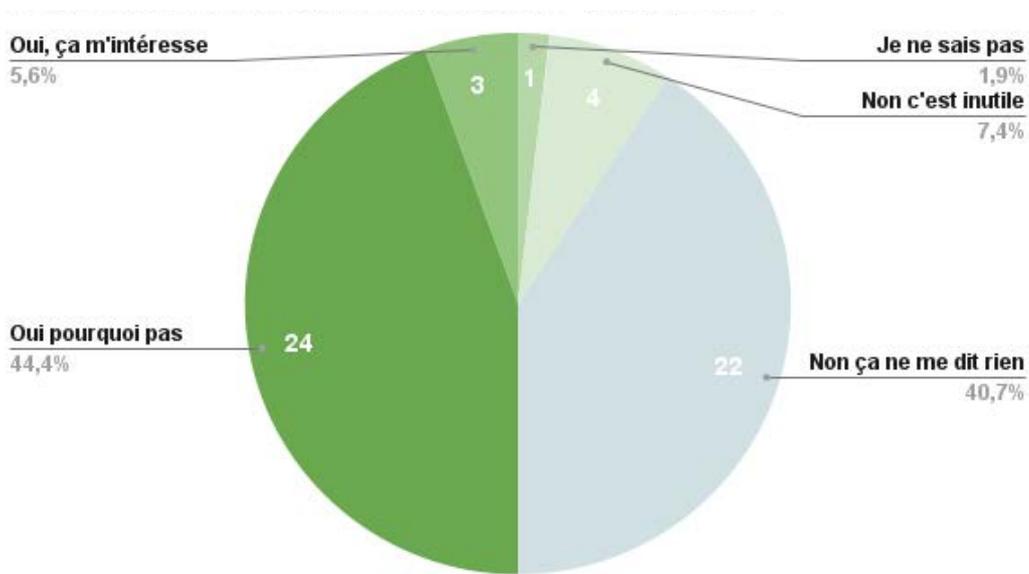
- Participer à un nouveau mouvement de donation envers les musées
- Aucun
- D'être venue en aide au monde de l'art et de préserver le maintien dans le domaine public (versus l'achat par des particuliers)
- Financier
- Permettre de repenser un rapport collectif à l'art
- Je ne chercherais pas le bénéfice, mais une action de mécénat

Suite à toutes les informations qui viennent de vous être présentées au sujet des AST, pour vous, les AST :

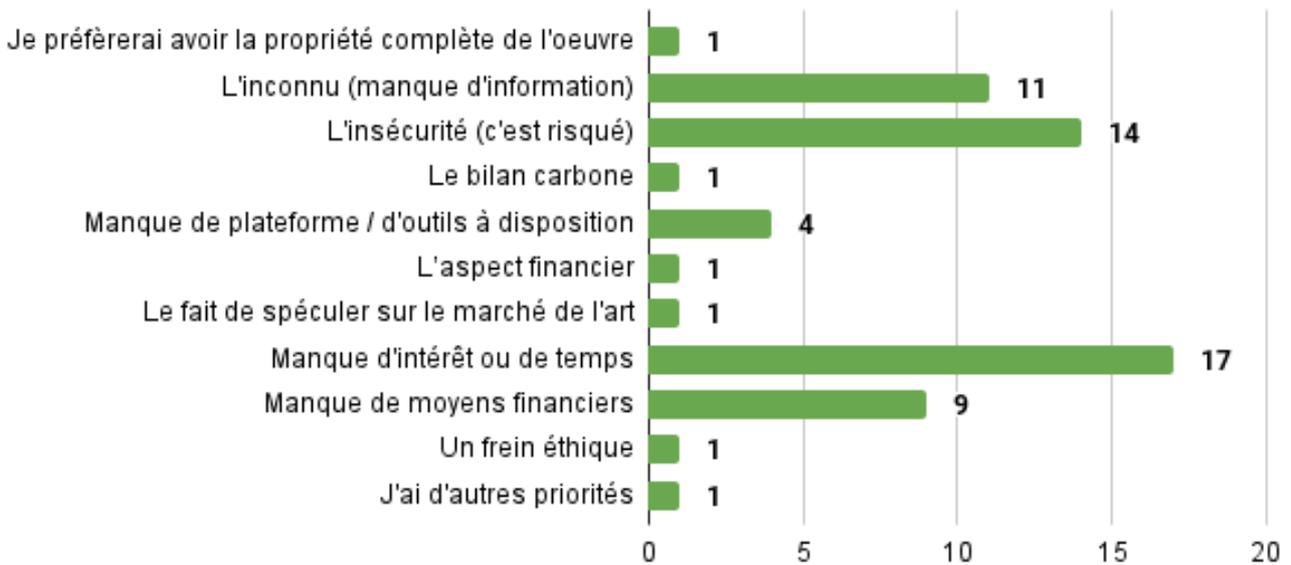
- seront accessibles à toutes les bourses
- Je n'ai pas d'avis
- auront forcément une forte valeur



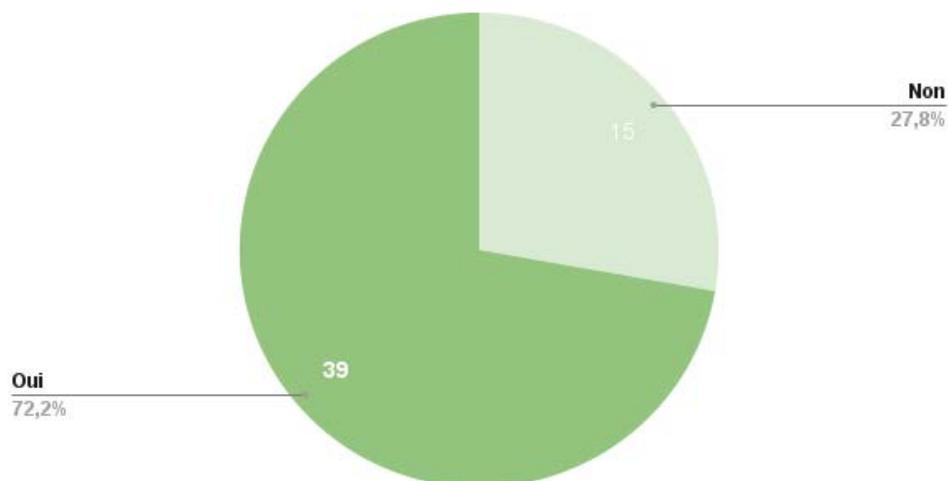
Seriez-vous intéressé par le fait d'investir dans les AST ?



Qu'est-ce qui pourrait vous bloquer aujourd'hui pour investir dans les AST ? (plusieurs réponses possibles)

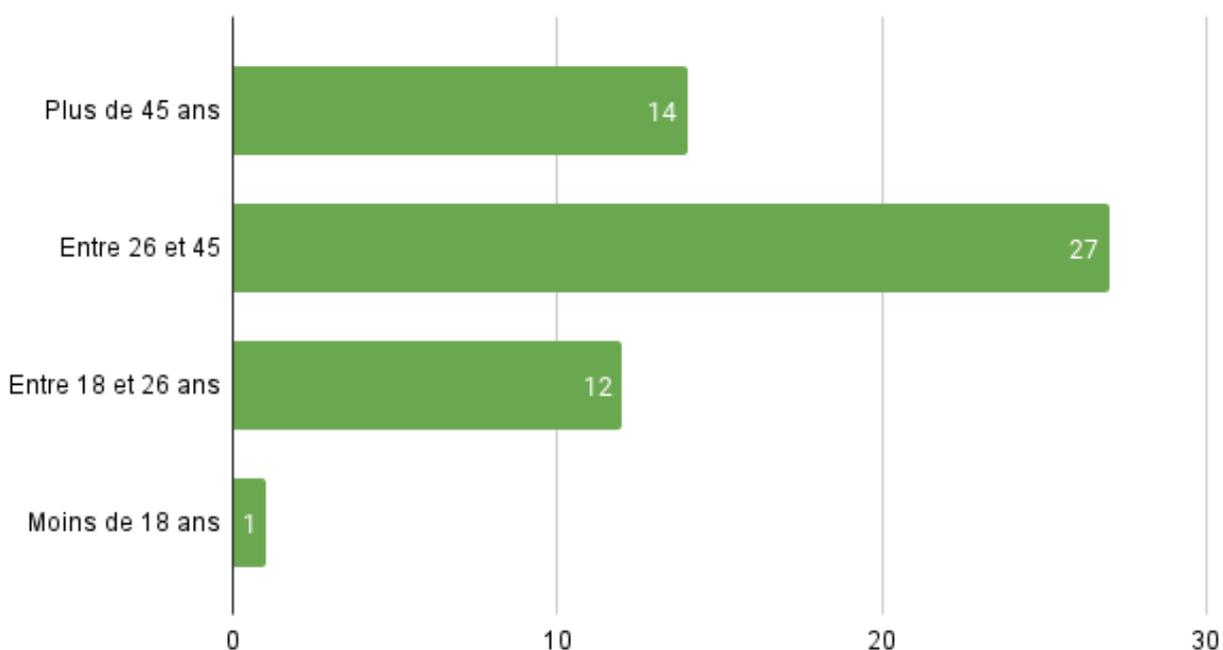


La création d'une plateforme de revente d'AST dédiée aux musées vous semble-t-elle intéressante ?

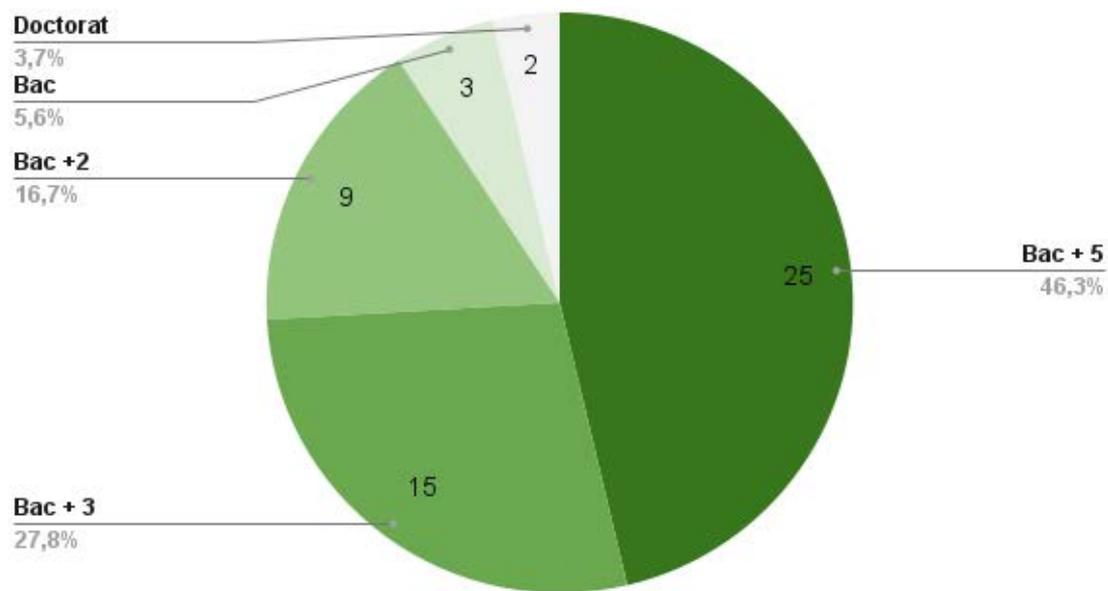


Profil des répondants

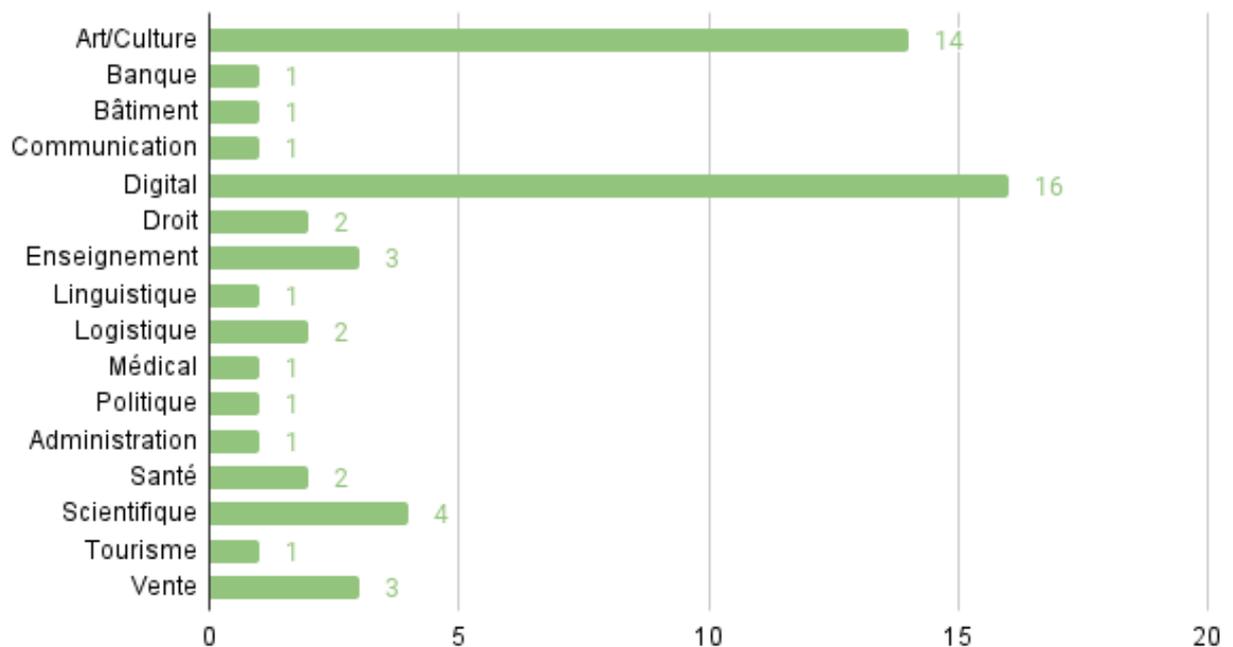
Quel âge avez-vous ?



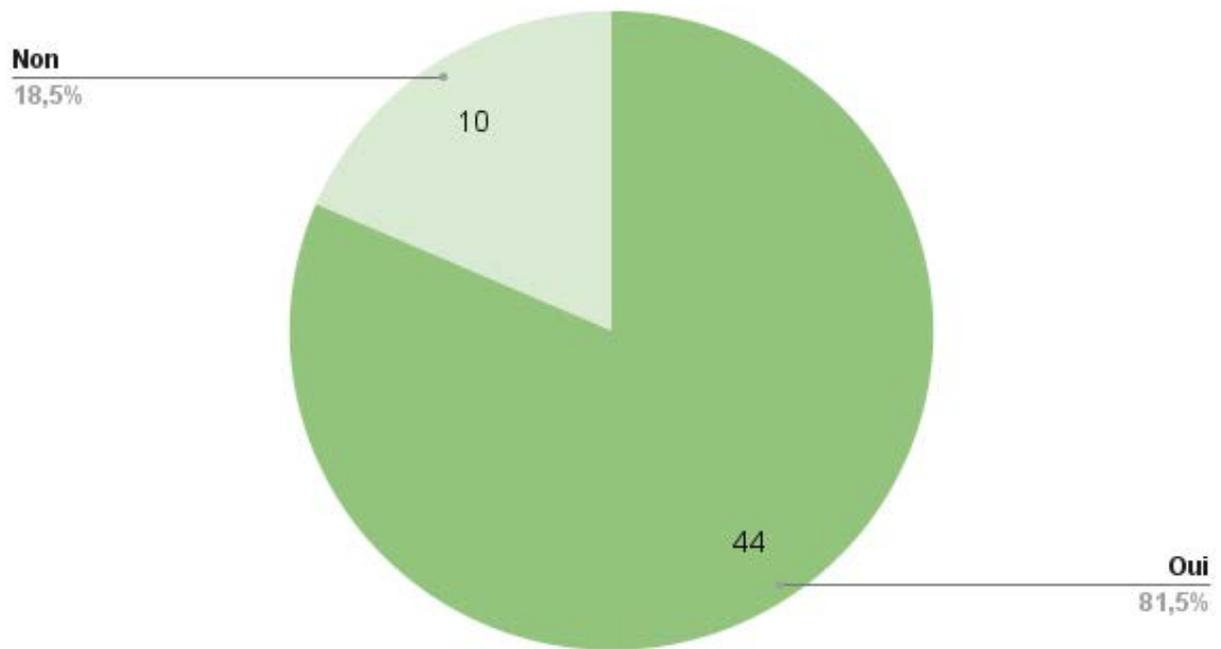
Quel est votre niveau d'études ?



Profession (domaine)



Vivez-vous en région parisienne ?



| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|--|--|---|
| NFT | Comparaison aux œuvres physiques | <i>"Les œuvres, c'est quelque chose de physique... l'idée de les lier au numérique, virtuel, ça ne me convient pas. En cas de coupure ou de panne, l'œuvre n'existe plus"</i> |
| | Comparaison aux AST | <i>"Les AST m'intéressent moins que les NFT, la copropriété ce n'est pas quelque chose qui m'intéresse."</i> |
| | Avenir de l'Art | <i>"En tant qu'artiste-parolier, j'ai déjà créé et vendu un NFT. Je ne crois pas en la crypto-monnaie, mais en revanche, je pense que les NFT sont l'avenir de l'Art."</i> |
| | | <i>"Internet va diriger le marché de l'Art à l'avenir"</i> |
| | | <i>"je pense qu'il n'y aucune valeur artistique... c'est pas encore mature et sérieux."</i> |
| | <i>"C'est la mort de l'artiste, oui c'est vraiment la mort de l'artiste. Sans compter les problèmes avec les IA en ce moment... Ça dérape complètement. Tu mets ça plus les NFT mais c'est...c'est l'enfer."</i> | |
| <i>"opaque, mystérieux, méfiant.. c'est quelque chose d'inconnu"</i> | | |
| Tendances | <i>"Je trouvais intéressant parce que c'était (NFT) en hype, mais avec le déclin, ça perd de la valeur"</i> | |

| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|---------------|------------------|---|
| NFT | Tendances | <p><i>“Ça a beaucoup de potentiel, il y a une vibe d'hype, ça baisse, ça remonte.”</i></p> <p><i>“J’ai très peu de connaissance sur le sujet, ça me fait surtout penser à une œuvre d’art numérique. Celle achetée par Justin Bieber, le singe. Pour moi, c’est un monde parallèle, ça ne m’intéresse pas trop.”</i></p> <p><i>“Je suis très enthousiaste quant à la viabilité du Bitcoin malgré le bier market. La période du bier market est une opportunité pour les artistes afin de créer avec frénésie de nouvelles œuvres d’art afin de les revendre lorsque la courbe repartira à la hausse.”</i></p> |
| | Investissement | <p><i>“Je me suis pris au jeu de la collection via les NFT. Mon objectif est de trouver des artistes pouvant devenir célèbres par la suite et dont les œuvres prendraient de la valeur, des “perles rares”. Je préfère pour le moment acheter des œuvres que j’apprécie, mais mon objectif par la suite sera d’acheter des œuvres ayant un potentiel de revente intéressant.”</i></p> |
| Cryptomonnaie | Intérêt | <p><i>“Intéressé par le bitcoin au tout début, je le suis de loin. Aujourd’hui, il n’a plus la même connotation qu’à ses débuts. Avant, il représentait une nouvelle manière d’échanger de l’argent de manière décentralisée. Aujourd’hui, depuis qu’il s’est davantage diffusé, ce n’est qu’un moyen financier de plus.”</i></p> |

| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|---------------|--------------------------|---|
| Cryptomonnaie | Investissement | <i>"Je me mets dessus pour tester, et je mets l'argent que je suis prêt à perdre."</i> |
| | Pessimiste | <i>"En tant qu'artiste-parolier, j'ai déjà créé et vendu un NFT. Je ne crois pas en la crypto-monnaie, mais en revanche, je pense que les NFT sont l'avenir de l'Art."</i> |
| | Collaboration avec l'art | <i>"Il y a un grand débat, beaucoup de personnes intéressées par l'art et qui rejettent cette techno... il faut cibler les personnes qui aiment l'art et crypto"</i> |
| | | <i>"Un meurtre écologique (rire) Ouai, non, je suis vraiment pas du tout pour la cryptomonnaie."</i> |
| | En opposition | <i>"Si tu vends des œuvres contre quelque chose, tu fais du troc et du coup cette œuvre elle a une vraie valeur. Au-delà d'avoir une valeur pécuniaire, elle va avoir une valeur historique, artistique, tout ce que tu veux. Là, la cryptomonnaie, elle a juste une valeur en donnée et c'est... enfin... c'est les gens qui fixent cette valeur en fonction de leur bon vouloir."</i> |
| AST | | <i>"Si j'achète des AST, je m'attends à obtenir des retours financiers sur mon investissement."</i> |
| | Investissement | <i>"C'est un investissement financier qui a du sens, leur idée est intéressante. C'est de s'investir dans quelque chose de concret à valeur partagée"</i> |
| | | <i>"Ça pourrait être intéressant si on a la possibilité de voir les courbes et fluctuations de la valeur de l'AST."</i> |

| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|---|------------------|--|
| AST | Investissement | <i>"Si je trouve vraiment une œuvre qui me plaît, mais je ne suis pas un spécialiste et je ne connais pas."</i> |
| | | <i>"Pour moi, on n'investit pas dans l'art, on ne peut pas se faire de l'argent avec de l'art, il ne faut pas d'ailleurs ! L'art, ça ne sert pas à ça"</i> |
| | | <i>"je suis juste terrifiée d'investir dans quoi que ce soit et du coup, du coup je mets des plombes à me décider à investir et tout"</i> |
| | | <i>"On ne sait jamais quelle valeur va prendre l'AST donc ce n'est pas très rassurant et plutôt risqué"</i> |
| | Accessibilité | <i>"Il y a beaucoup de papiers à fournir."</i> |
| | | <i>"C'est intéressant parce que ça permet aux artistes de montrer, ça rend (NFT) accessible pour les jeunes artistes à montrer leur œuvre"</i> |
| | | <i>"Je pense que tout le monde peut investir dans les AST si le prix commence dès 1€."</i> |
| | | <i>"Accessible, une démarcation"</i> |
| <i>"Largement, ça pourrait être centaine d'euros même"</i> | | |
| <i>"En soi, la vente d'AST peut être une bonne idée, mais on sait d'avance que, même si tout le monde pourra en acheter. Au final, ça ne concerne que les gens avec des moyens"</i> | | |

| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|-------------|---------------------|---|
| AST | Accessibilité | <p><i>“Le musée t’y va pour apprécier la culture. Ce n’est pas comme une galerie. Si j’y vais à la galerie, j’aurai pu acheter une vase. Ce sont des œuvres très importantes et elles perdent leur valeur à cause de l’accessibilité.”</i></p> <p><i>“Si j’avais de l’argent ça m’intéresserait de participer AST”</i></p> |
| | Copropriété | <p><i>“Les AST m’intéressent moins que les NFT, la copropriété ce n’est pas quelque chose qui m’intéresse.”</i></p> <p><i>“Parce que ça m’intéressait de devenir membre et les avantages sur les entrées”</i></p> <p><i>“Je préférerais être copropriétaire de l’œuvre et me dire, peut-être qu’un jour si on fait un système de garde alterné, elle sera dans mon salon.”</i></p> |
| | Soutenir les musées | <p><i>“Je le vois comme “un pansement à une situation plus large”, ce n’est pas le moyen à privilégier.”</i></p> <p><i>“Il s’agit d’un moyen virtuel afin de solutionner un marché d’œuvres physiques, ce qui n’est pas tout à fait compatible. L’inverse le serait davantage : que l’univers crypto / NFT ait un impact sur les marchés financiers réels.”</i></p> <p><i>“Je préfère faire un don directement au musée.”</i></p> |

| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|-------------|---------------------|--|
| AST | Soutenir les musées | <p><i>"C'est une manière intéressante de soutenir les musées"</i></p> <p><i>"Ça sort un peu de la valeur juste pécuniaire de l'œuvre pour essayer d'investir dans quelque chose qui a du sens."</i></p> <p><i>"Il faut absolument aller au-delà de l'AST et proposer une démarche de transparence envers le prélèvement des royalties qui doivent venir en soutien aux musées principalement."</i></p> |
| Projet | Attentes | <p><i>"Si j'achète des AST, je m'attends à obtenir des retours financiers sur mon investissement."</i></p> <p><i>"Par nécessité, je pourrai revendre, mais je ne sais pas dans quel délai (plus une valeur refuge, au lieu de spéculation)."</i></p> <p><i>"Manque de connaissance, dans le domaine artistique... Avoir aucune idée du marché de l'art."</i></p> <p><i>"Démarches administratives, récoltes de papier, des documents variés et qui sont pénibles"</i></p> <p><i>"Le fait que ça émane d'une institution et que ce soit dans le cadre de celle-ci, comme le tampon du musée sur le certificat, ce serait plus rassurant."</i></p> |

| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|------------------|---|--|
| Projet | Attentes | "Il faut absolument aller au-delà de l'AST et proposer une démarche de transparence envers le prélèvement des royalties qui doivent venir en soutien aux musées principalement." |
| | Mécénat | "C'est bien pour les personnes qui souhaitent aider les musées, mais ça dépend de la valeur" |
| | | "Une meilleure visibilité sur là où tu places ton argent. Côté satisfaisant de soutenir les galeries et les musées." |
| | | "Collectionneur, par forcément d'ambition financière, mais plus mécénat. Je fais du mécénat à côté, mais sans forcément faire le spéculatif" |
| | | "Les AST ne m'intéressent pas, c'est aux pouvoirs publics de financer l'achat d'œuvres d'art. Ce n'est pas mon boulot." |
| | | "On paye déjà des impôts, ça sert à ça" |
| | "Le symbole est cool, mais ça n'en vaut pas la peine." | |
| 1er marché | "Je trouve que c'est une bonne idée, si c'est un don et si on ne parle pas de spéculation, voir, cela pourrait être ludique et rigolo." | |
| 2nd marché (DEX) | "Je ne vois pas l'intérêt du second marché, par rapport à l'investissement" | |

| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|-------------|------------------|--|
| Projet | 2nd marché | <p>“Par nécessité, je pourrai revendre, mais je ne sais pas dans quel délai (plus une valeur refuge, au lieu de spéculation).”</p> <p>“J’ai par forcément d’ambition financière, mais plus du mécénat. Je fais du mécénat à côté, mais sans forcément faire le spéculatif”</p> |
| | Contrepartie | <p>“La contrepartie ne serait pas un moteur à l’investissement.”</p> |
| | Achat | <p>“Je n’ai jamais fait le pas malgré l’envie. C’est une somme assez importante, mais c’est pas facile”</p> |
| | | <p>“Pas une œuvre d’art, Art a proprement parlé, plutôt des illustrations”</p> |
| | | <p>“Je favorise de plus en plus les achats numériques aux achats physiques.”</p> <p>“Si tu achètes une œuvre, c’est quelque chose qui coûte cher, donc tu le fais aussi pour toi. Après peut-être pour le côté conservation artistique, tu vois, mais a toute petite échelle.”</p> |
| | Offrir | <p>“On m’a déjà offert une œuvre d’art”</p> |
| | Don | <p>“J’ai fait un don en offrant une œuvre”</p> <p>“J’ai d’autres priorités comme faire des dons au resto du cœur, à la croix rouge, etc.”</p> |

| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|-------------|---------------------|--|
| Projet | Don | <p><i>"J'ai d'autres priorités comme faire des dons au resto du cœur, à la croix rouge, etc."</i></p> <p><i>"Je le ferai par intérêt pour les impôts"</i></p> <p><i>"J'ai fait des dons d'amitié, j'ai aidé à monter des expos, mais c'est tout."</i></p> <p><i>"Non, j'ai peu de fonds. Je ne suis pas assez "vieux" pour donner à des musées."</i></p> |
| | Prise d'information | <p><i>"C'est plutôt via des gens autour de moi ou je tombe dessus par hasard sur internet"</i></p> <p><i>"Je fais confiance à mon mur Facebook."</i></p> |
| | Revendre | <p><i>"Non, je n'ai pas revendu, il y a beaucoup de démarches, un long processus"</i></p> <p><i>"Non, personnellement, ce n'est pas intéressant, car j'ai acheté ces œuvres il y a relativement peu de temps."</i></p> |
| Finance | Finance vs Art | <p><i>"Ce qui me dérange, c'est qu'aujourd'hui tout est lié à la finance, c'est énervant"</i></p> <p><i>"L'idée de faire intervenir le côté marché dans le domaine de l'art me repousse."</i></p> <p><i>Collectionneur par forcément ambition financière, mais plus mécénat. Je fais du mécénat à côté, mais sans forcément faire le spéculatif"</i></p> |

| Thématiques | Sous thématiques | Verbatim |
|-------------|------------------|---|
| Finance | Marché de l'Art | <p><i>"on reste sur la valeur pécuniaire et je trouve que ce n'est pas ça qui est important dans l'Art. Moi, je trouve que la côté boursicotage du marché de l'Art, ça, ça me... Enfin, pff. On se tire une balle dans le pied, du coup, on a plein de trucs médiocres qui arrivent à être vendus juste parce qu'il y a des cotes d'artiste décidées par certains galeristes... Enfin, bref ! Je n'aime pas le marché de l'Art, genre vraiment pas"</i></p> <p><i>"Internet va diriger le marché de l'art à l'avenir"</i></p> |
| | NFT | <p><i>"Il s'agit d'un moyen virtuel afin de solutionner un marché d'œuvres physiques, ce qui n'est pas tout à fait compatible. L'inverse le serait davantage : que l'univers crypto / NFT ait un impact sur les marchés financiers réels."</i></p> |

Primaire

| | | |
|---|---|--|
|  | <p>Fabien, 38 ans Responsable d'achat d'Art numérique</p> <p><i>Il travaille dans le domaine culturel et se tient informé de l'actualité artistique. Il a pu effectuer divers placements, dont certains dans la cryptomonnaie et les NFT. Il possède un wallet connecté.</i></p> <ul style="list-style-type: none">  Iphone 13  Lenovo  Google Watch | |
| <p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Donner du sens à son investissement • Avoir un retour positif sur son investissement • Se faire plaisir en investissant | <p>Motivations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participer à la vie du musée et soutenir des artistes • Mieux connaître et approfondir les connaissances du web3 | <p>Frustrations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché de l'art est opaque • Il est plus facile d'acheter que de revendre • Ne connaît pas les AST • Craint que le produit soit trop cher et ne soit pas accessible |
| <ul style="list-style-type: none"> Investisseur Art Enthusiast Suit les tendances Curieux | <p>"Les NFT sont l'avenir de l'art, dans 5 ou 10 ans, ils seront la norme"</p> | <p>Attentes / Besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avoir des contreparties liées au musée dont provient l'AST • Accompagnement, conseil dans le suivi financier • Transparence sur les frais et royalties • Paiement facilité |

Personae

Secondaire, orienté investissement



Constance, 30 ans

UX designer

Depuis son héritage, elle s'intéresse aux différentes solutions d'épargne et les meilleures façons de d'investir, mais est craintive et précautionneuse.



iPhone X



Macbook Pro

Objectifs

- Réduire le risque financier lié à l'investissement
- Fractionner et diversifier son épargne
- Notoriété de l'acte tout aussi intéressant que la rentabilité de l'investissement

Motivations

- Un sentiment d'appartenance aux musées en y contribuant
- Dynamiser son épargne
- Participer à une hype techno, financière, et artistique

Frustrations

- Peu de connaissance sur les cryptomonnaies / blockchains
- Plus facile d'acheter que de revendre
- Ne connaît pas le marché de l'Art
- Craint que les AST réduisent la valeur émotionnelle de l'œuvre et leur rayonnement artistique et culturel

Informée

Epargne

Investit à bon escient

Précautionneuse

"Les AST pourraient être un investissement plus sécurisé, contrairement aux autres produits du Web3"

Attentes / Besoins

- Clarté du concept de base, explications solides et simples
- Vision des gains sur le long terme (rentabilité)
- Garder un lien avec l'œuvre et/ou l'artiste et le côté collectif de l'action

Personae

Secondaire, orienté don



Jean, 34 ans

Jeune Cadre



Samsung S23

Très occupé, il privilégie son travail et sa vie de famille, il vient d'être papa accorde moins de temps aux sorties culturelles. Ses perspectives financières sont limitées, il vient d'acheter un appartement et y a investi une grande partie de son budget.

Objectifs

- Participer et soutenir plus qu'investir (faire sens, acte militant)
- Être assuré que son investissement / don est sûr

Motivations

- Traçabilité des sommes, savoir à quoi elles servent réellement
- Participer à la vie du musée de façon ludique

Frustrations

- Peu d'appétences pour le digital (utilise surtout son mobile pour aller sur le web)
- Beaucoup de méfiance vis à vis du Web3
- Aucune connaissance du marché de l'art

Très occupé

Réticent

Sensible

Digital Sceptique

"C'est une bonne idée en fin de compte ! Si c'est un don, cela pourrait même être ludique et amusant."

Attentes / Besoins

- Explications claires et concises du fonctionnement et de l'intérêt de la plateforme
- Fonctionnalités simples
- Parcours d'achat rapide et intuitif

Personae

Anti-persona



Alice, 30 ans

Editrice

*Se tient très informée des actualités.
Intéressée par les nouvelles possibilités de mettre en lumière et d'aider de nouveaux artistes via le Web3.
Elle déchant vite en comprenant que le marché financier et la spéculation sont un aspect majeur de ce concept.*



Samsung Galaxy



Macbook Air

Objectifs

- Retrouver des valeurs culturelles, sociales et humaines de l'art
- Remettre l'artiste au premier plan
- La démarche de l'investissement doit être tournée vers des valeurs sociales, écologiques, responsables

Motivations

- Échanger avec les artistes
- Soutenir les formes plus classiques et traditionnelles de l'art

"Achetez des prints plutôt que des NFT, cela soutiendra davantage les artistes !"

"Il s'agit d'une grosse machine à broyer basée sur les travers les plus sombres du capitalisme."

Conscencieuse

Curieuse

Art Lover

Engagée

● Objectif de l'expérimentation

Dispositif

Plateforme web : Prototype (low-fidelity, wireframe) d'un parcours d'achat sur le DEX (plateforme d'achat/revente) d'Art consortium sur Figma via un ordinateur.

Parcours : (Site du Louvre) > Page d'accueil d'Art consortium > Page d'une œuvre > Page d'achat > Validation d'achat

Objectifs

- Valider la compréhension des informations et les actions pour tout type d'utilisateur (débutant dans le domaine d'art et investissement).
- Évaluer la fluidité et l'intuitivité de l'expérience utilisateur sur le parcours d'achat.
- Évaluer/challenger certaines fonctionnalités proposées.
- Vérifier le bon déroulement du parcours d'achat.

Problématiques

- Est-ce que le parcours et le contenu sont accessibles/bien compris ?
- La navigation est-elle fluide ?
- L'utilisateur arrive-t-il au bout du tunnel d'achat ?
- Les fonctionnalités proposées correspondent-elles aux besoins utilisateurs ?

Participants

Utilisateurs ciblés : situation financière stable, connaissances dans le domaine des NFT, intéressé par l'Art, investit en bourse ou dans différents domaines comme le web3.

- Femme, 32 ans, ayant des connaissances dans le domaine des NFT, a déjà investie dans le web3.
- Homme, 30 ans, ayant des connaissances dans le domaine des NFT, n'a jamais investi.
- Homme, 38 ans, n'ayant pas de connaissances dans le domaine des NFT, a déjà acheté et investi dans différents domaines, c'est une personne très curieuse.
- Homme, 39 ans, graphiste, connaissance en NFT/Art. Il n'a jamais investi.
- Femme, 62 ans, pas de connaissances particulières dans le domaine de l'art digital. Amatrice d'art.

Hypothèses

- L'utilisateur n'a pas de difficulté à progresser dans le parcours défini.
- L'utilisateur a une bonne compréhension du contenu des pages testées.
- La qualité des informations et du contenu aident l'utilisateur dans sa démarche d'achat.
- La progression est rapide et est optimisée pour favoriser l'achat.
- L'utilisateur a envie de progresser dans son processus d'achat et est intéressé par le parcours.

● Passation

Mesures

Lieu : Laboratoire ErgoDesign Lutins-Gobelins

Matériel : Ordinateur de bureau

Captation : Écran, webcam, micro

Appareils de mesure : dispositif oculométrique, chronomètre

Mesure particulière : souris, temps

Méthode d'observation

- Le taux de réussite / compréhension (mesure le pourcentage de tâches correctement accomplies) par participants
- Le temps consacré à la tâche (mesure et additionne le temps total dont les participants ont eu besoin pour accomplir chaque tâche).
- Le taux d'erreur, (compte le nombre d'erreurs commises) par participants
- Rainbow spreadsheet
- System Usability Scale

Modalités d'accompagnement

- Pas d'aide en dehors des indications formulées dans le protocole.
- Une aide pourra être éventuellement apportée si les délais de réalisation du test semblent compromis.
- Intervention si blocage technique ou fonctionnel
- Indications
- Durée du test limitée à 10/15 minutes.
- Pas de verbalisation demandée.
- Autorisé les utilisateurs à effectuer des recherches parallèlement (ne pas préciser à l'oral)

● L'accueil des participants

Merci de bien vouloir explorer ce site avec nous ! Votre avis est très important pour améliorer l'utilisation de la plateforme.

Avant de commencer le test, nous vous soumettrons un questionnaire, comprenant notamment un formulaire de consentement. En signant, vous acceptez de participer à cette session, et nous nous engageons à garder vos données anonymes, notamment celles que nous allons enregistrer sur l'écran. Nous n'allons pas évaluer une performance de votre part, mais simplement nous assurer que ce site répond aux attentes que vous pouvez avoir.

Par la suite, nous allons vous poser quelques questions, puis nous allons vous demander de réaliser plusieurs tâches sur la plateforme, qui est encore au stade de maquette basse fidélité.

Durant le test, il n'y a pas de bonnes ou mauvaises façons de faire, le but est d'être le plus honnête possible.

Après le test, nous vous demanderons votre avis sur différentes choses et nous terminerons par un débriefing. L'expérience va durer 45 minutes, êtes-vous prêt.e ? Avez-vous des questions avant de commencer ?"

● Questionnaire pré-test

| | Participant 1 | Participant 2 | Participant 3 | Participant 4 | Participant 5 |
|--|--|--|--|---|--|
| Age | 39 | 61 ans | 29 ans | 32 | 39 |
| Profession - Niveau d'étude | Musicien compositeur, bac +3 (master non terminé) | Retraitée- Niveau Licence - Enseignante conseillère pédagogique en arts visuels. | Niveau d'études, bac, LI validée | UX/UI - Bac +5 | Graphiste designer depuis 12 ans. Connait figma - BTS communication visuelle et formation designer bac+3 |
| Comment vous informez-vous des opportunités d'investissement ? | Récemment, conseiller patrimoine, être contacté par un démarchage et un ami | Pas d'information sur le sujet de l'investissement | Oui, s'informe sur la crypto sur certains stocks US. Pas encore le budget mais se renseigne. Sur Reddit (forums) | Fait de la veille, connaissances sur les gros acteurs | Non |
| L'Art fait-il partie de votre quotidien ? | Je suis artiste, mais pas en art plastique | Visite d'expo, veille quotidienne | Pas vraiment. Je comprends l'attrait mais pour l'instant je n'ai pas été ébahi par les visites de musées. Musique, cinéma OUI mais pas vraiment fan de musées. | Les musées que je fréquente régulièrement. Je vais aussi à des expos et des galeries. | Oui, il fait partie. Expo musée sur internet |
| Avez-vous déjà acheté/revendu une œuvre ? | J'ai déjà acheté mais jamais vendu | Achat lithographies | Non | Non | Oui, j'ai déjà acheté des photographies. Mais pas revendu |
| Avez-vous déjà fait un don à un musée / une institution ? | Non | Pas de son d'art | Non | Non | Paie sa place quand, mais jamais fais un don |
| Êtes-vous familiers avec les notions de Cryptomonnaie / NFT ? | Je vois de quoi il s'agit mais pas familier | Pas familière avec les notions de NFT, comprend le concept | Oui, familier | Oui | Non |
| Effectuez-vous des achats en ligne ? Si oui, quel est votre support de prédilection ? (téléphone, ordinateur, tablette, autres...) | En général le smartphone, je suis toute le temps en mouvement, en déplacement, donc c'est plus pratique. Un consommateur honteux d'Amazon, j'utilise l'application | Plein d'achats en ligne (tablette et avant plutôt ordinateur). Depuis la retraite, fermeture de l'ordinateur ! | Oui. Achète sur ordinateur par habitude. Amazon, instant gaming, cdiscout. | Oui, sur le téléphone principalement. Et j'utilise les plateforme comme vinted. Ca peut être aussi le boncoin, mais j'utilise l'ordi pour cette plateforme. | Oui, Amazon, soit téléphone, soit desktop. Je préfère sur mobile. |

● Durant le test

Familiarisation

Contexte :

Vous visitez le site du Louvre, la section "ArtConsortium" vous interpelle, vous décidez de vous renseigner sur le concept, vous cliquez donc sur la section dont voici la page. (ici, le testeur se retrouve face à la HomePage du prototype).

L'organisation

Organisation des observateurs :

- 1 personne anime le test et pose les questions
- 1 personne note les réponses/Verbatim sur ordinateur
- 1 personne observe et remplit le Rainbow SpredSheet par ici :

Scénario

Étape 1 : Achat d'AST

Vous décidez de tester en achetant des AST de "Araerae de Gauguin".
Laissez l'utilisateur prendre connaissance de la HomePage
(2 minutes - chrono)

(Aide : Si la personne est bloquée sur le montant d'achat, lui indiquer la consigne suivante : "Vous pouvez mettre le montant que vous souhaiteriez investir".)

Étape 2 : Revente d'AST

Une semaine passe, vous décidez de revendre la totalité des AST que vous avez acheté.

(Aide : Intervention si la personne est bloquée lors d'une étape du processus.)

Ce qu'on dit au testeur une fois qu'il a terminé le parcours de vente :

"Nous avons terminé la partie test de notre prototype, maintenant nous allons vous poser quelques questions. Pour commencer, pouvez-vous remplir le tableau suivant ? (transmission de la feuille + stylo)

● Questionnaire post-test

| Questions | Très mauvaise | Mauvaise | Moyenne | Bonne | Très bonne |
|---|---------------|----------|---------|-------|------------|
| Quelle est votre appréciation globale ? | | | | | |
| Quelle est votre appréciation du processus d'achat ? | | | | | |
| Quelle est votre appréciation du processus de vente ? | | | | | |
| Quelle est votre appréciation de l'utilisation ? | | | | | |
| Quelle est votre niveau de compréhension de l'interface ? | | | | | |

● Questionnaire post-test

Merci d'avoir rempli notre tableau, nous avons quelques questions à vous poser :

- Quelles sont vos impressions par rapport à la plateforme et aux deux parcours expérimentés ? Qu'avez-vous compris ?
- Que reprenez-vous du concept de la plateforme ?
- Quel est le principal objectif des AST pour vous (indication des réponses attendues : le don aux musées ou le profit généré par la vente) ?
- Par rapport aux deux parcours d'achat et vente que vous avez testés, quels seraient les besoins d'amélioration selon vous, selon votre expérience ?
- D'une façon générale, quels points positifs citeriez-vous ? Pourquoi ?
- Quels points négatifs citeriez-vous ? Pourquoi ?
- Avez-vous un point à ajouter qu'il vous semble important ?

● Organisation

Processus

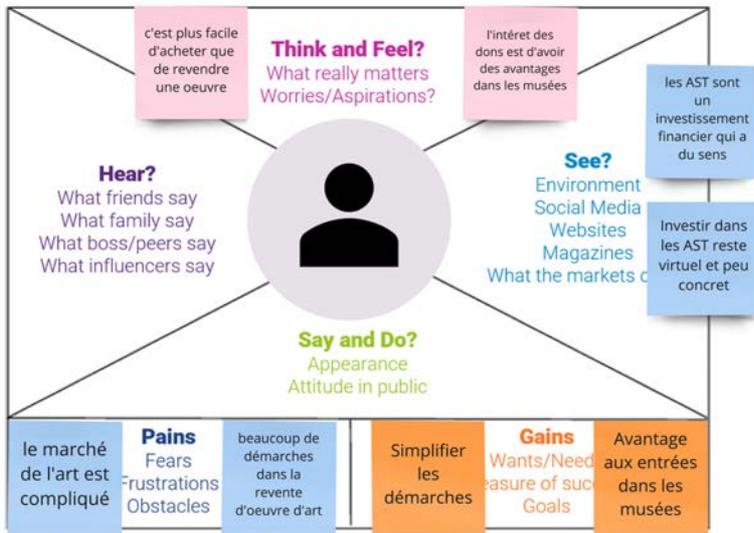
45 min dont une marge de 5 min

- Accueil et information sur le processus de test (5 min)
- Questionnaire pré-test (5 min)
- Manipulations techniques (5 min)
- Mise en situation et consignes (5 min)
- Manipulations (15 min)
- Questionnaire post-test + questions larges à définir (10 min)

Calendrier

- Passation : 10 janvier, après-midi
- Restitution : 11 janvier, après-midi

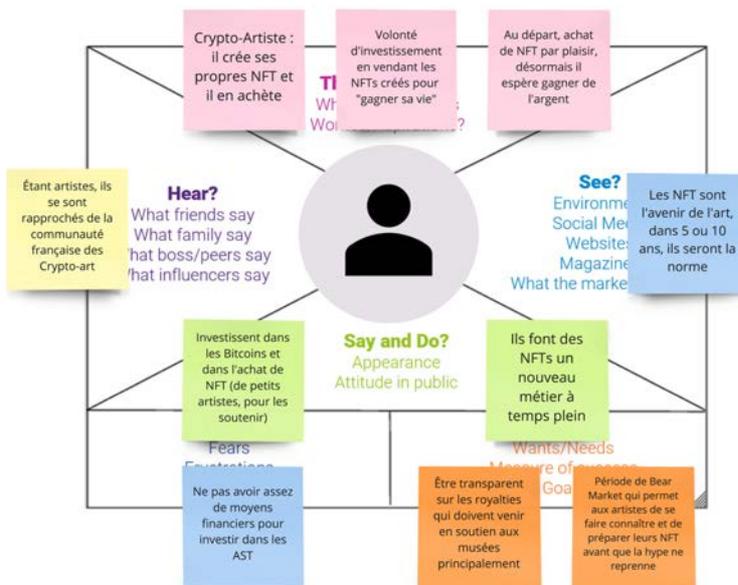
Empathy map



Empathy map 1

Profil donateur et Investisseur

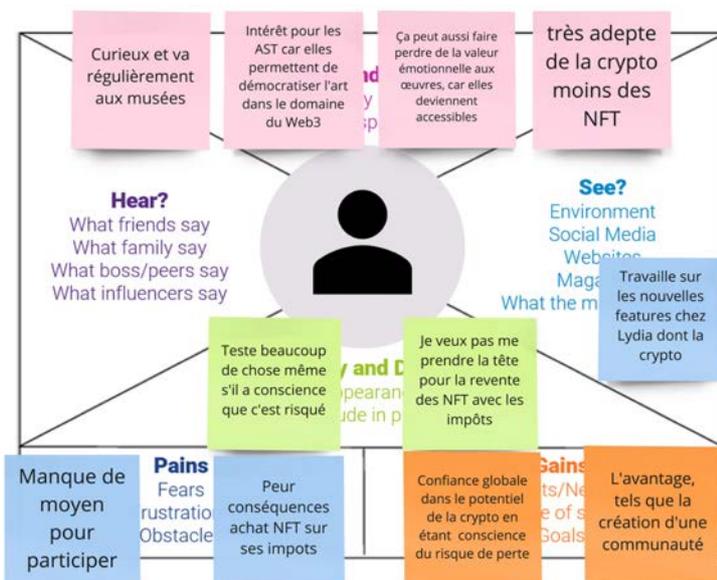
Par plaisir



Empathy map 2

Profil donateur et Investisseur

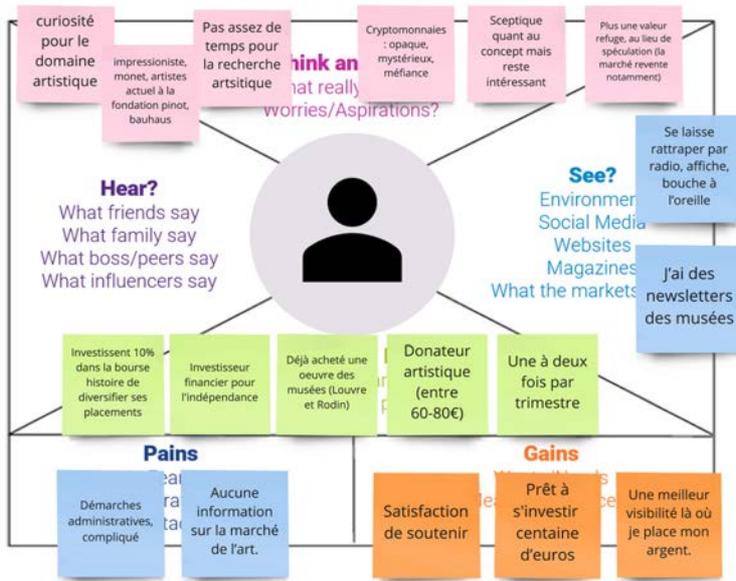
Pour gagner sa vie



Empathy map 3

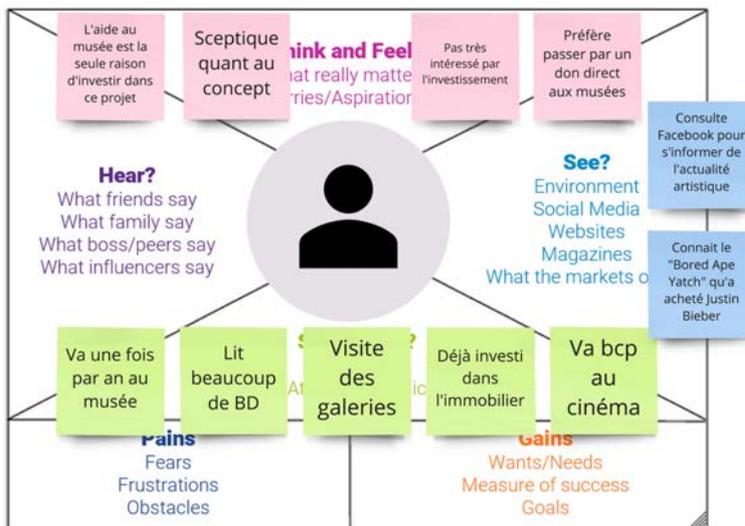
Profil investisseur

Par intérêt



● Empathy map 4

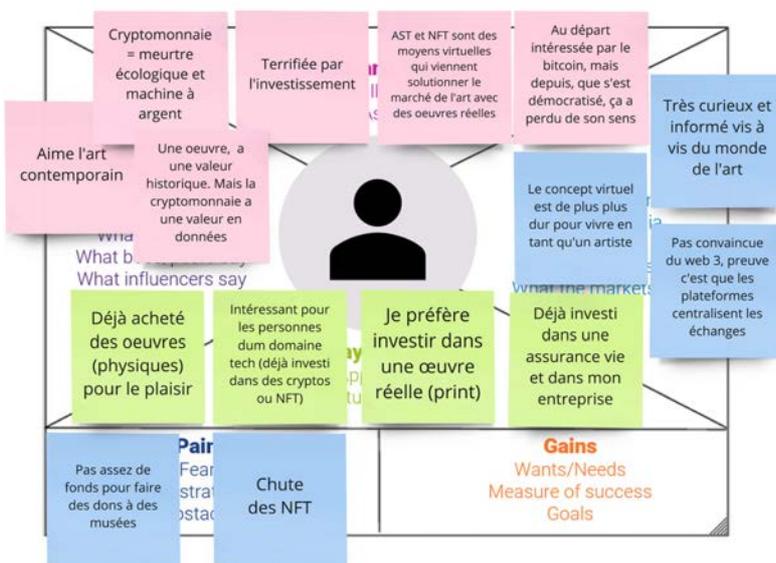
Profil investisseur



● Empathy map 5

Profil donateur

Intéressé par le 1er marché



● Empathy map 6

Profil art physique

Insight n°1 : La Navigation

| | Participant 1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|--|---------------|--------------------------|----|----|----|
| Découverte | | | | | |
| Clique sur la card d'une œuvre | | Fait un non avec la tête | | | |
| Clique sur le bouton "Découvrir" après avoir scrollé | | | | | |
| Achat | | | | | |
| Clique sur la card d'une œuvre | | | | | |
| Clique sur le bouton "Découvrir" après avoir scrollé | | | | | |

Insight n°2 : L'intérêt/l'attrait pour les graphiques

| | Participant 1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|---|---------------|----|----|----|----|
| Découverte | | | | | |
| Se concentre sur le graphique de l'œuvre centrale et celle droite | | | | | |
| Regarde les graphiques de gauche à droite sans s'attarder | | | | | |
| Achat | | | | | |
| Lit les graphiques de la page de l'œuvre. | | | | | |

Insight n°3 : Achat d'AST

| | Participant 1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|---|---------------|---|----|---------------------------------------|----|
| Validation de l'achat | | | | | |
| Lit toute la partie droite | "Non, 12.90€" | "16 ? Je ne comprends pas pourquoi ça fait 16 AST." | | | |
| Lit toute la partie gauche | | | | | |
| Lit une seconde fois "la part de don déduite" | | | | Elle baragouine, elle ne comprend pas | |

Insight n°4 : Achat d'AST à un autre co-collectionneur

| | Participant 1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|--|---------------|----|----|----|----|
| Page de l'œuvre | | | | | |
| Sélectionne une offre | | | | | |
| Clique sur le bouton 'Investir' (ne remplit aucun champs) | | | | | |
| Clique sur le bouton 'Investir' (ne sélectionne pas l'offre) | | | | | |

Insight n°5 : Création d'un compte à Art Consortium

| | Participant 1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|--|---------------|--|----|----|----|
| Page inscription | | | | | |
| Arrive sur le page Inscription une première fois | | "Ah mince, donc là, je ne peux pas revenir en arrière" (elle est en plein écran) | | | |
| Clique sur "Catalogue" dans la nav bar. | | Se redirige | | | |

● Entretien 1 : Gabriel

Êtes-vous un collectionneur ? si oui, que collectionnez-vous ou que souhaitez-vous collectionner ?

Oui, j'ai un ou deux NFT sur binance, je ne suis pas collectionneur physique (petite voiture), j'étais collectionneur boîte de produit apple quand c'était hype mais c'est tout.

Identifier ses habitudes (musées, donation, collection)

Quelle est votre relation avec l'Art ?

Mes parents sont pas mal d'art, je ne suis pas forcément passionné mais je vois souvent, avec ma copine on fait des musées (les grands musées) j'apprécie et je suis curieux.

Est-ce que vous suivez l'actualité artistique ? Comment ?

Tiktok, ce genre de truc. Il y a beaucoup d'influenceurs qui donne envie d'y aller

À quelle fréquence visitez-vous des musées/galeries/expositions ?

Toujours le weekend, jamais en semaine, en moyenne une fois par mois. L'expo que j'ai kiffé, sur un truc de lune, c'était l'occasion d'aller au petit palais et boire un café. Quand tu rentres dans un musée c'est toujours pareil.

Quel musée/galerie/exposition, appréciez-vous le plus ?

Petit Palais

Avez-vous déjà acheté une œuvre ?

Mes parents oui, mais je ne sais pas plus.
J'ai jamais fais le pas malgré l'envie. C'est une somme assez importante mais c'est pas facile.

Avez-vous déjà revendu une œuvre ?

Non, j'y ai pas pensé, ça veut que dalle les NFT. J'ai pas envie de me prendre la tête avec les impôts. L'autre c'est un ami qui m'a donné et j'ai même pas regardé la valeur sur opensea.

Avez-vous déjà fait un ou des dons dans le domaine artistique ? (Toutes les données sont anonymes)

Non, je pourrai en faire pour les impôts mais non. Je ferai par intérêt les impôt.

Investissements

Avez-vous déjà investi de l'argent ?

J'investis pas mal.

****Si oui**, dans quel domaine (bourse, crypto, immobilier, autre) ?**

Crypto, bourse, immobilier ETF (trackeur qui vont tracké un stock), moins risqué, "garanti" qui fonctionne, en tout cas statistiquement toujours a été le cas.

Crypto 60% bitcoin 30% ether.

Crypto assez stable, je ne suis pas dans un délire blockchain, je testais ce qui se passait sur le marché.

Quel montant, si ce n'est pas indiscret ?

1000 €

Pourquoi ?

Mon avis c'est que ça a beaucoup de potentiel, il y a un vibe de hype, ça rebaisse, ça remonte.

La techno derrière c'est l'avenir, moi je veux suivre, je fais confiance. je mets dessus pour tester, et je mets l'argent que je suis prêt à perdre.

Si connaisseur du web3

Que pensez-vous d'investir dans les AST ? Cela vous intéresse-t-il ?

Oui, je pourrais. si je trouve vraiment une oeuvre qui me plait, mais, je chercherais à mort sur l'artiste. Je ne suis pas un spécialiste et je connais pas.

Pour quelles raisons ?

Par coup de cœur. L'art c'est connu depuis nuit des temps. Il y a un grand débat, beaucoup de personnes intéressées par l'art et qui rejettent cette techno. Après c'est mon avis perso. Il faut des gens qui kiffent l'art. Il faut cibler les personnes qui aiment l'art et crypto sinon personne sera intéressé.

Qu'est-ce qui pourrait vous bloquer aujourd'hui pour investir dans les AST ?

Non pas particulièrement. Peut-être des petites notions d'argent.. c'est partout pareil.

Si vous achetez un AST, pensez-vous bénéficier d'avantages (entrées gratuites au musée, accès à une communauté, ...) ?

Alors je ne pense pas que c'est indispensable. Mais là c'est un truc qui marche, si je suis pas passionné par l'art. C'est un outil ultra puissant.

Seriez-vous prêts à payer plus pour accéder à ses bénéfices ?

Je ne sais pas, et est que c'est la même valeur, si on te laisse seul avec un paiement d'école, que d'être dans une école avec des belles personnes en classe. Il faut une raison valable pour que je paie un abonnement.

Achetez-vous en FIAT (monnaie courante : euro, dollars, ...) ou en crypto ?

Seulement en euros juste pour simplifier le truc. Je n'ai pas la barrière de crypto, ou un crypto courante.

La création d'une plateforme de revente d'AST dédiée aux musées, vous semble-t-elle opportune ?

Ca dépend des musées. Le musée tu y vas pour apprécier, la culture. C'est pas comme galerie. Si je vais dans une galerie j'aurais pu acheter une vase. Je vois mal le Louvre, mettre la Joconde à dispo, c'est des œuvre très importante et perd sa valeur à cause de l'accessibilité. 20% chacun ça reste logique si le musée garde la reste. Le symbole est cool mais ca ne vaut pas la peine.

Que conseillerez-vous à un ami qui est intéressé par les NFT dans le domaine de l'Art ?

Fais ta recherche renseigne toi, fais toi ton avis et test. Garde en tête que ce n'est pas l'argent en garanti.

Feedbacks

Que pensez-vous du projet ?

C'est hyper cool, carrément, il y a une opportunité dedans, preuve au Belgique ça se fait.

Seriez-vous intéressé par l'achat et par la revente d'AST sur notre plateforme ? 1-10

Réponse honnête ça m'est égal qu'il existe ou pas. Je peux trouver facilement un truc qui fait déjà ça. Après ça dépend la pertinence des œuvres. Des petits artistes qui ne sont pas connus. L'art c'est l'exclusivité. Tu veux mettre un truc que personne a.

Identifier la cible

Tranche d'âge

25 ans

Statut marital : marié/célibataire/enfants/concubinage

En couple.

Niveau d'étude/Profession

Je suis product designer chez Lydia (application bancaire).

Localisation

Paris 16e.

● Entretien 2 : Flavien

Êtes-vous un collectionneur ? si oui, que collectionnez-vous ou que souhaitez-vous collectionner ?

Je me définis collectionneur contemporain d'art français, j'étais à l'atelier Louis Barbe. J'aime bien soutenir les artistes, et mécène "jackleblack" street art. Peinture et dessin collectionneur par ambition financier, forcément, mais plus mécénat. Je fais du mécénat à coté mais sans forcément faire le spéculatif.

Identifier ses habitudes (musées, donation, collection)

Est-ce que vous suivez l'actualité artistique ? Comment ?

Je suis instagram, ce que j'utilise le plus, tous les artistes sont dessus, depuis 3-5 ans et c'est grâce à ça que j'ai découvert les oeuvres dans les galeries. Aller fouiller, souvent à partir de connaissances, par ex; un peintre qui a exposé donc je regarde par curiosité ses potes et qui me donne le contact aux nouvelles personnes et relations.

La liste diplômée des beaux arts. Instagram est vraiment un moteur de recherche.

À quelle fréquence visitez-vous des musées/galeries/expositions ?

Galerie je pratique une fois par semaine, musées j'allais une période quand je n'avais pas le moyen financier, mais là c'est une fois par trimestre.

Quel musée/galerie/exposition, appréciez-vous le plus ?

La galerie Lazariew (3eme) artistes très émergeant de beaux arts. Galerie de Cruz.

Avez-vous déjà acheté une œuvre ?

Oui.

Avez-vous déjà revendu une œuvre ?

Non, c'est pas clair le marché de l'art, ce n'est pas aussi simple que d'acheter. il y a beaucoup de démarches (partie prenante qui vont m'aider à revendre, l'administration, un processus long).

Avez-vous déjà fait un ou des dons dans le domaine artistique ? (Toutes les données sont anonymes)

Pour le musée du Louvre, des amis, certaines années je fais des dons de plus. Après il y a des assos aussi.

Si oui, quelle était votre motivation ?

Parce que ça m'intéressait de devenir membre et les avantages sur les entrées (à l'époque je n'avais jamais visité). On reçoit les magazines trimestrielles, les entrées gratuites avec un accompagnateur, réduction sur les voyages qui organisent avec des réductions.

Combien avez-vous investi ?

De mémoire, (la dernière fois janvier) 10-30€ pour les étudiants, et compléter avec un don.

Investissements

Avez-vous déjà investi de l'argent ?

Oui.

****Si oui**, dans quel domaine (bourse, crypto, immobilier, autre) ?**

A peu près tout, action, assurance vie, immobilier, et crypto.

Est-ce pour votre compte ou pour le compte de quelqu'un d'autre ?

Assurance vie à mon compte, immobilier et crypto à deux. Moi qui était en lead parce que j'avais la connaissance et j'avais les infos.

Quel montant, si ce n'est pas indiscret ?

Immobilier c'est 400 000€ et des prêts dedans.

Quel est la cryptomonnaie ?

Éthérum, polkadot et solana.

Si connaisseur du web3

Que pensez-vous d'investir dans les AST ? Cela vous intéresse-t-il ?

Complètement ça m'intéresse, je serai partant pour les contacter. on bosse aussi dans le cube.

Pour quelles raisons ?

Investissement financier qui a du sens, leur idée est intéressante. C'est de s'investir dans quelque chose concret et valeur partagée. Créer un revenu à partir d'un bien, un investissement qui a du sens.

Qu'est-ce qui pourrait vous bloquer aujourd'hui pour investir dans les AST ?

Ca me semble important, c'est différencier des autres au position financier

Avez-vous déjà acheté des NFT/AST ?

Je préfère dire non, c'est ceux qui m'ont offert mais je pense qu'il n'y aucune valeur artistique, il n'y a pas d'entreprise capable d'exposer. C'est pas encore mature et sérieux.

Avec quel wallet ?

Metamask, phantom.

Sur quelle blockchain ?

Etherum, solana

Achetez-vous en FIAT (monnaie courante : euro, dollars, ...) ou en crypto ?

Pour les proches.

La création d'une plateforme de revente d'AST dédiée aux musées, vous semble-t-elle opportune ?

Une plateforme dédiée, accessible mobile, une démarcation.

Que conseillerez-vous à un ami qui est intéressé par les NFT dans le domaine de l'Art ?

Complètement, je rentrerais bien en contact avec eux. Une forme centre art numérique, on est en recherche de diversifier en terme de revenu.

Identifier la cible

Tranche d'âge

25 ans

Statut marital : marié/célibataire/enfants/concubinage

En couple / célib

Niveau d'étude/Profession

Bac+5 - responsable de département partenariat public et privé

Localisation

10e

● Entretien 3 : Thomas

Êtes-vous un collectionneur ? si oui, que collectionnez-vous ou que souhaitez-vous collectionner ?

Non, je ne suis pas collectionneur. Je n'envisage pas de m'y mettre, je ne suis pas assez connaisseur et je n'ai pas les moyens

Identifier ses habitudes (musées, donation, collection)

Quelle est votre relation avec l'Art ?

Beaucoup du fait de mon métier, je vais très souvent au cinéma. Je suis aussi un grand lecteur de bd.

Est-ce que vous suivez l'actualité artistique ? Comment ?

Pas forcément, je fais confiance à mon mur facebook. Pour la musique, par exemple, j'ai des pubs de groupes que je découvre. Mes amis aussi postent des liens pour des groupes et j'ai aussi des annonces pertinentes. C'est comme ça que je suis informé.

À quelle fréquence visitez-vous des musées/galeries/expositions ?

Très peu, on va pas se mentir. Ca doit être une fois par an pas plus. J'ai pas vraiment le temps.

Quel musée/galerie/exposition, appréciez-vous le plus ?

Galerie Crevecoeur, mais c'est celle de ma belle-soeur. J'y vais très souvent. Mais c'est la seule.

Avez-vous déjà acheté une œuvre ?

Non

Avez-vous déjà revendu une œuvre ?

Non

Quelles sont les œuvres/collections/domaines artistiques que vous appréciez le plus ?

En ce moment j'aime beaucoup le style hyperréaliste, j'aime beaucoup des peintures telles qu'une paire de air max en peinture. Sinon en BD j'aime beaucoup Bastien Vives, même si en ce moment il y a un badbuzz pour lui.

Avez-vous déjà fait un ou des dons dans le domaine artistique ? (Toutes les données sont anonymes)

Non

Investissements

Avez-vous déjà investi de l'argent ?

Oui

****Si oui**, dans quel domaine (bourse, crypto, immobilier, autre) ?**

Dans l'immobilier, pour devenir propriétaire de mon logement.

Quel montant, si ce n'est pas indiscret ?

150k

Pourquoi ?

Pour y habiter

Comment décririez-vous le processus d'investissement ?

Parcours classique, beaucoup de papiers à fournir.

Quelles sont les étapes qui vous ont marquées lors de l'investissement ?

Pas de souvenirs particuliers.

Avis sur le monde des crypto

Quel est votre avis sur la cryptomonnaie ?

J'ai très peu de connaissance sur le sujet, ça me fait surtout penser à une oeuvre d'art numérique. Celle achetée par Justin Bieber, le singe. Pour moi c'est un monde parallèle, ça ne m'intéresse pas trop.

À quoi vous fait penser le mot/acronyme "AST" ?

Pas grand chose

Si non familier avec l'univers web3

Que pensez-vous d'investir dans les AST ? Cela vous intéresse-t-il ?

Non, cela ne m'intéresse pas.

Pour quelles raisons ?

L'idée de faire intervenir le côté marché dans le domaine de l'art me repousse.

Qu'est-ce qui pourrait vous bloquer aujourd'hui pour investir dans les AST ?

La fluctuation de l'investissement et encourager ce genre de pratique ne l'intéresse pas. Je préfère faire un don directement au musée.

Si vous achetez un AST, pensez-vous bénéficier d'avantages complémentaires (entrées gratuites au musée, accès à une communauté, ...) ?

La contre partie ne serait pas un moteur à l'investissement.

Seriez-vous prêts à payer plus pour accéder à ses bénéfices ?

Pas spécialement

Si vous aviez l'occasion de soutenir les actions/le patrimoine d'un musée via l'achat d'un AST, cela serait-il plus attractif pour vous ?

Ce serait rassuré par le côté institutionnel, mais sans que soient évoqués les termes NFT/blockchain.

Combien seriez-vous prêts à payer ?

Je n'ai pas d'idée précise. Je suis sceptique quant à ce concept.

Quelles sont les marqueurs/données qui vous rassureraient lors de l'achat d'un AST ?

Le fait que ça émane d'une institution et que se soit dans le cadre de celle-ci. Un tampon du musée sur le certificat pourrai le rassurer

Feedbacks

Que pensez-vous du projet ?

Je trouve que c'est une bonne idée, si c'est un don et si on ne parle pas de spéculation, voir, cela pourrait être ludique et rigolo. C'est une bonne idée au final, mais je ne suis pas intéressé, l'acronyme AST me rebute.

Seriez-vous intéressé par l'achat et par la revente d'AST sur notre plateforme ? 1-10

Non

Identifier la cible

Tranche d'âge

34

Statut marital : marié/célibataire/enfants/concubinage

En couple avec enfant

Niveau d'étude/Profession

Bac +4, Producteur de cinéma

Localisation

Paris

● Entretien 4 : Yoan

Êtes-vous un collectionneur ? si oui, que collectionnez-vous ou que souhaitez-vous collectionner ?

Oui, courant que les directeurs de galeries collectionnent des oeuvres d'art

Identifier ses habitudes (musées, donation, collection)

Quelle est votre relation avec l'Art ?

Il s'agit de mon travail, fait partie de ma vie.
Études dans le domaine (arts visuels), un hobby devenu une passion puis un métier.

Est-ce que vous suivez l'actualité artistique ? Comment ?

Oui, beaucoup de presse + réseau humain (vernissages, rencontres, biennales, festivals)

À quelle fréquence visitez-vous des musées/galeries/expositions ?

Tout le temps à Paris, et lors des voyages. Intérêt particulier pour la photo.

Quel musée/galerie/exposition, appréciez-vous le plus ?

Galerie Esther Woerdehoff, évolution des envies de visites au fur et à mesure du temps. Ne visite plus autant les musées qu'il visitait étant étudiant.

Avez-vous déjà acheté une œuvre ?

Oui pour moi et ma femme

Si oui, combien ? quel type d'œuvre ?

Photo, dessin. Une dizaine.

Dans quel but ?

Par plaisir et pour offrir

Quel est votre budget ?

Ça dépend des projets, de ce que l'on pense de l'œuvre. Jusqu'à 1000€.

Avez-vous déjà revendu une œuvre ?

Non personnellement, ce n'est pas intéressant car j'ai acheté ces oeuvres il y a relativement peu de temps.
Sinon oui dans le cadre du travail.

Avez-vous déjà fait un ou des dons dans le domaine artistique ? (Toutes les données sont anonymes)

Non, peu de fonds. Je ne suis pas assez "vieux" pour donner à des musées.

Investissements

Avez-vous déjà investi de l'argent ?

Oui

****Si oui**, dans quel domaine (bourse, crypto, immobilier, autre) ?**

Dans le domaine immobilier (appartement qu'il loue), pas de crypto.

Intéressé par le bitcoin au tout début, je le suis de loin. Aujourd'hui il n'a plus la même connotation qu'à ses débuts. Avant il représentait une nouvelle manière d'échanger de l'argent de manière décentralisée. Aujourd'hui, depuis qu'il s'est davantage diffusé, ce n'est qu'un moyen financier de plus.

Est-ce pour votre compte ou pour le compte de quelqu'un d'autre ?

Pour moi et ma femme.

Quel est la cryptomonnaie ?

Pas de crypto.

À quoi vous fait penser le mot/acronyme "AST" ?

Pas d'avis

Si connaisseur du web3

Que pensez-vous d'investir dans les AST ? Cela vous intéresse-t-il ?

Non

Pour quelles raisons ?

Je le vois comme "un pansement à une situation plus large", ce n'est pas le moyen à privilégier.

Un peu "gadget", un moyen sans plus-value artistique.

Il s'agit d'un moyen virtuel afin de solutionner un marché d'oeuvres physiques, ce qui n'est pas tout à fait compatible. L'inverse le serait davantage : que l'univers crypto / NFT ait un impact sur les marchés financiers réels.

"Amener des oeuvres réelles et une économie virtuelle est vain."

Qu'est-ce qui pourrait vous bloquer aujourd'hui pour investir dans les AST ?

Un marché à l'opposé du moyen proposé, qui n'a pas de sens.

Si vous achetez un AST, pensez-vous bénéficier d'avantages complémentaires (entrées gratuites au musée, accès à une communauté, ...) ?

Pas d'avis.

Avez-vous déjà acheté des NFT/AST ?

Non

La création d'une plateforme de revente d'AST dédiée aux musées, vous semble-t-elle opportune ?

Non.

Que conseillerez-vous à un ami qui est intéressé par les NFT dans le domaine de l'Art ?

Pas d'avis.

Les amateurs d'art n'ont pas besoin de cet outil. Ils ont déjà leurs propres usages.

Les plateformes comme Binance corrompent le concept de la décentralisation voulue par le Web3. NTX s'écroule.

La transition / révolution sera impossible car il y a toujours une volonté de centraliser les échanges financiers.

Cette solution pourrait davantage intéresser des personnes du milieu de la tech qui ont déjà investi dans des cryptos ou NFT.

Identifier la cible

Tranche d'âge

33 ans

Statut marital

Marié

Niveau d'étude/Profession

Directeur de galerie
9 ans d'études (différentes)

Localisation

Paris

● Entretien 5 : Baptiste

Êtes-vous un collectionneur ? si oui, que collectionnez-vous ou que souhaitez-vous collectionner ?

Non je ne suis pas collectionneur.

Identifier ses habitudes (musées, donation, collection)

Quelle est votre relation avec l'Art ?

Une certaine curiosité pour le domaine artistique, le base c'est plutôt le cinéma, les séries (débat), malgré tout le goût pour la peinture, et collections aux musées en étant à Paris. Manque de temps pour aller visiter.

Est-ce que vous suivez l'actualité artistique ? Comment ?

Je ne sais pas, je ne suis plus active dans ma recherche, je me laisse rattraper par radio, affiche, bouche à l'oreille. de fait d'avoir été temps en temps à être abonné Pompidou, carte Sésame, Louvre Petit Palais, et actuellement Fondation Pinot, donc j'ai des newsletters. il y a des supers trucs que j'aimerais voir mais ça passe sans voir.

À quelle fréquence visitez-vous des musées/galleries/expositions ?

Une à deux fois par trimestre pour les vacances. la dernière expérience, c'était un jour férié au musée d'Orsay pour voir Munch, c'était la folie, blindé.

Quel musée/galerie/exposition, appréciez-vous le plus ?

Fondation Pinot, avec la carte d'abonnement, j'essaie d'y aller temps en temps. Pompidou, Fondation Louis Vuitton, Fondation Cartier.

Avez-vous déjà acheté une œuvre ?

les reproductions oui !

Si oui, combien ? quel type d'œuvre ?

Du Louvre et Rodin.. les mains des petits animaux.

Dans quel but ?

Par souvenir et plaisir.

Quelles sont les œuvres/collections/domaines artistiques que vous appréciez le plus ?

Impressionnistes, Monet, artistes actuels à la Fondation Pinot, Bauhaus.

Avez-vous déjà fait un ou des dons dans le domaine artistique ? (Toutes les données sont anonymes)

Non, pendant deux ans je faisais partie des amis du Louvre. Pareil pour la Fondation Pinot pour deux ans mais à part ça non.

Combien avez-vous investi ?

Non je ne sais plus, j'hésite entre 60-80€.

Investissements

Avez-vous déjà investi de l'argent ?

Oui, le compte financier Boursorama c'est ma propre compte

****Si oui**, dans quel domaine (bourse, crypto, immobilier, autre) ?**

Secteur boursier de façon non contrôlé (pas mon choix), assurance vie, le bien personnel (résidence principale) et bientôt un lieu professionnel (cabinet)

Quel montant, si ce n'est pas indiscret ?

Globalement entre 150 000 - 200 000 €

Pourquoi ?

Immobilier, avoir un certain indépendance (système locatif et ne pas avoir un préavis propriétaire), lieu de travail également s'investir pour ne pas être dépendant. Les autres pour plus épargner. La bourse 10%, histoire de diversifier ses placements

Comment décririez-vous le processus d'investissement ?

Démarches administratives, récoltes de papier, des documents variés et qui sont pénibles. Sinon plutôt simple (livret à, compte financier). Assurance vie était suite à une démarchage d'un assureur (qui a tout préparé pour que je ne fasse pas tout)

Avis sur le monde des crypto

Quel est votre avis sur la cryptomonnaie, NFT, blockchain ?

La grande bascule, c'est à la fois très opaque, mystérieux, méfiant.. quelque chose inconnu, plutôt le monde libertarien et spéculation de l'argent.

À quoi vous fait penser le mot/acronyme "AST" ?

Non je ne connais pas

Si non familier avec l'univers web3

Que pensez-vous d'investir dans les AST ? Cela vous intéresse-t-il ?

Ouais, spontanément oui !

Pour quelles raisons ?

Parce que ça semble donner une meilleur visibilité là ou tu places ton argent. Quelque part ça rentre en résonance, la confiance avec les œuvres d'art. Il y a un côté satisfaisant de soutenir les galeries et les musées. Ca à l'air magnifique comme une option.

Qu'est-ce qui pourrait vous bloquer aujourd'hui pour investir dans les AST ?

Manque de connaissance, dans le domaine artistique et dans la connaissance du système. Avoir aucune connaissance du marché de l'art.

Si vous achetez un AST, pensez-vous bénéficier d'avantages complémentaires (entrées gratuites au musée, accès à une communauté, ...) ?

Oui je serais intéressé.

Seriez-vous prêts à payer plus pour accéder à ses bénéfices ?

Ca pourrait penser, ça pourrait susciter mes envies.

Si vous aviez l'occasion de soutenir les actions/le patrimoine d'un musée via l'achat d'un AST, cela serait-il plus attractif pour vous ?

Une dimension à la quelle je suis sensible

Combien seriez-vous prêts à payer ? (à partir de 10€)

Largement, ça pourrait être centaine d'euros même.

Quelles sont les marqueurs/données qui vous rassureraient lors de l'achat d'un AST ?

Comme ça non, je ne vois pas.

Feedbacks

Que pensez-vous du projet ?

Je trouve que c'est une bonne idée, intéressant.

Seriez-vous intéressé par l'achat et par la revente d'AST sur notre plateforme ? 1-10

Je serais intéressé de participer, et par nécessité je pourrais revendre mais je ne sais pas dans quel délai (plus une valeur refuge, au lieu de spéculation).

Identifier la cible

Tranche d'âge

48

Statut marital : marié/célibataire/enfants/concubinage

Marié

Niveau d'étude/Profession

Bac+5 psychologue et psychanalyse

Localisation

Paris

● **Entretien 6 : Clay Art**

Êtes-vous un collectionneur ? si oui, que collectionnez-vous ou que souhaitez-vous collectionner ?

N'étant pas un collectionneur à l'origine, je me suis pris au jeu de la collection via les NFT. Mon objectif est de trouver des artistes pouvant devenir célèbres par la suite et dont les œuvres prendraient de la valeur, des "perles rares". Je préfère pour le moment acheter des œuvres que j'apprécie mais mon objectif par la suite sera d'acheter des œuvres ayant un potentiel de revente intéressant.

Identifier ses habitudes (musées, donation, collection)

Quelle est votre relation avec l'Art ?

A d'abord été Artiste 3D dans l'univers du jeu vidéo. Puis a créé une start up de machines à impression 3D

Est-ce que vous suivez l'actualité artistique ? Comment ?

Suit les actualités, surtout le Crypto Art

À quelle fréquence visitez-vous des musées/galleries/expositions ?

J'ai commencé plus récemment à me "former" et à visiter plus de galeries et musées.

Quel musée/galerie/exposition, appréciez-vous le plus ?

Le Musée au Quai Branly, le Centre Pompidou.

Avez-vous déjà acheté une œuvre ?

Oui, auprès d'artistes locaux

Si oui, combien ? quel type d'œuvre ?

Oui, auprès Plutôt de l'artisanat que des œuvres d'art. Ex : Nicolas Benedetti, peintre régional locaux

Dans quel but ?

Par plaisir auparavant, maintenant par intérêt financier de revente, achat d'œuvres qui auront la "cote"

Quel est votre budget ?

Il achète de nouvelles œuvres avec le budget issu des œuvres qu'il a vendues

Avez-vous déjà revendu une œuvre ?

Non pas pour le moment mais il s'agit d'une volonté à l'avenir

Avez-vous déjà fait un ou des dons dans le domaine artistique ? (Toutes les données sont anonymes)

Oui, don d'oeuvres

Si oui, quelle était votre motivation ?

Soutien du mouvement des femmes et des personnes noires dans l'univers NFT, de l'Ukraine

Combien avez-vous investi ?

non renseigné

Investissements

Avez-vous déjà investi de l'argent ?

Oui.

Si oui, dans quel domaine (bourse, crypto, immobilier, autre) ?

Dans des formations afin d'avoir plus de connaissances sur la 3D
Dédie "du temps" dans des sujets tels que l'investissement ou le trading de NFT
A investi dans le bitcoin, les ethereum, le thezeus (très enthousiaste quant à la la viabilité du Bitcoin malgré le bier market)

Est-ce pour votre compte ou pour le compte de quelqu'un d'autre ?

Pour son compte

Quel montant, si ce n'est pas indiscret ?

Jusqu'à 1000 € dans les bitcoins

Quel est la cryptomonnaie ?

Éthérum, polkadot et solana.

Avez-vous déjà investi de l'argent ?

Oui.

Si connaisseur du web3

Que pensez-vous d'investir dans les AST ? Cela vous intéresse-t-il ?

Intéressé de la même manière qu'il s'intéresse à toutes les nouvelles solutions qui diffusent le modèle WEB 3, qu'il considère être une révolution fondamentale. "Internet va diriger le marché de l'art à l'avenir". (Ex : émergence de nouvelles

formes d'art liées au numérique, IA de génération d'images, vidéos, développeurs qui "jouent avec les pixels" afin de créer des rendus artistiques). La période du bier market est une opportunité pour les artistes afin de créer avec frénésie de nouvelles oeuvres d'art afin de les revendre lorsque la courbe repartira à la hausse.

Pour quelles raisons ?

Car est une démarche qui permet de soutenir les musées et de nouvelles formes d'art. Les artistes investissent de plus en plus dans des projets d'art que l'univers bancaire. Une forme de méfiance se crée et se développe progressivement. La preuve est la réussite de la plateforme Binance qui a "explosée".

Qu'est-ce qui pourrait vous bloquer aujourd'hui pour investir dans les AST ?

Pas les moyens, pas beaucoup de fonds.

Si vous achetez un AST, pensez-vous bénéficier d'avantages complémentaires (entrées gratuites au musée, accès à une communauté, ...) ?

Il faut absolument aller au delà de l'AST et proposer une démarche de transparence envers le prélèvement des royalties qui doivent venir en soutien aux musées principalement.

Avez-vous déjà acheté des NFT/AST ?

Oui NFT d'autres artistes plutôt jeunes dans le milieu. Pas d'achat d'AST.

Pour quelles raisons ?

Pour investir et revendre par la suite mais les garde pour le moment car il s'agit d'une période de bier market.

Sur quelles plateformes avez-vous effectué vos achats ? (entrées gratuites au musée, accès à une communauté, ...) ?

Opensea ? Pas précisé

Avec quel wallet ?

non renseigné

Sur quelle blockchain ?

ethereum, solana

Achetez-vous en FIAT (monnaie courante : euro, dollars, ...) ou en crypto ?

Crypto

La création d'une plateforme de revente d'AST dédiée aux musées, vous semble-t-elle opportune ?

Oui, la plateforme doit être transparente quant à l'utilisation des royalties.

Que conseillerez-vous à un ami qui est intéressé par les NFT dans le domaine de l'Art ?

complètement, je rentrerai bien en contact avec eux. une forme centre art numérique, on est en recherche de diversifier en terme de revenu

Identifier la cible

Tranche d'âge

58 ans

Statut marital

En couple

Niveau d'étude/Profession

Cryptoartiste, spécialisé dans la vente de NFT

Localisation

Paris

● Entretien 7 : Juliette

Êtes-vous un collectionneur ? si oui, que collectionnez-vous ou que souhaitez-vous collectionner ?

J'ai collectionné des petits trucs, j'en ai plus maintenant mais tout ce qui avait une forme de grenouille. (rire)

Identifier ses habitudes (musées, donation, collection)

Quelle est votre relation avec l'Art ?

Ah ! Fusionnelle ! (rire)

Est-ce que vous suivez l'actualité artistique ? Comment ?

Euh ! pfff (réfléchie), moyen. Je m'informe pas trop mais dès que quelqu'un m'en parle ça m'intéresse du coup. Enfin je prends pas le temps de m'informer. C'est plutôt via des gens autour de moi ou je tombe dessus par hasard sur internet.

À quelle fréquence visitez-vous des musées/galeries/expositions ?

Plus du tout maintenant que j'habite plus en ville ! (rire franc) C'est horrible. Le dernier musée dans lequel je suis allée, c'était... Ah si ! C'était peut-être y a un mois. Mais ça doit être une fois par mois un truc comme ça !

Quel musée/galerie/exposition, appréciez-vous le plus ?

Euh, bah j'aime bien le FRAC à Rennes, c'est un musée d'Art contemporain. Je préfère ce qui est Art contemporain.

Avez-vous déjà acheté une œuvre ?

Pas une œuvre d'art, Art a proprement parlé, plutôt des illustrations mais du coup ça rentre pas dans ta catégorie je pense.

Si oui, combien ? quel type d'œuvre ?

non renseigné

Dans quel but ?

C'est difficile d'y répondre. Déjà pour le plaisir personnel parce que si tu achètes une oeuvre c'est quelque chose qui coûte chère donc tu le fais aussi pour toi. Après peut-être pour le côté conservation artistique, tu vois mais a toute petite échelle.

Quelles sont les œuvres/collections/domaines artistiques que vous appréciez le plus ?

Je pense c'est Amish Fulton, c'est un artiste marcheur mais alors c'est compliqué parce qu'il a pas vraiment de collection. En gros c'est super conceptuel ce qu'il fait. (rire) Il va marcher et il documente sa marche et avec les données qu'il va récolter durant sa marche il va produire des œuvres. Donc des fois il y a des trucs tangibles et parfois des trucs intangibles. C'est pas un land-artiste, je tiens à le dire.

Avez-vous déjà fait un ou des dons dans le domaine artistique ? (Toutes les données sont anonymes)

Non, je ne crois pas. J'ai fais des dons d'amitié, j'ai aidé à monter des expos mais c'est tout.

Investissements

Avez-vous déjà investi de l'argent ?

Oui.

Si oui, dans quel domaine (bourse, crypto, immobilier, autre) ?

Dans une assurance vie et dans le domaine que j'utilise dans mon entreprise du coup c'est complètement hors domaine artistique.

Est-ce pour votre compte ou pour le compte de quelqu'un d'autre ?

Pour son compte

Quel montant, si ce n'est pas indiscret ?

Tout cumulé peut-être à hauteur de 6000€.

Pourquoi ?

Côté assurance vie, c'était essayer de me faire un petit pécule pour la retraite parce que je sais que j'en n'aurai pas. Et sinon pour faire vivre mon entreprise.

Comment décririez-vous le processus d'investissement ?

Chaotique (rire), je suis juste terrifiée d'investir dans quoi que ce soit et du coup, du coup je mets des plombes à me décider à investir et tout. Pour l'assurance vie j'ai fais appel à un courtier finalement parce que j'y arrivais pas toute seule en fait, j'osais pas faire les trucs.

Quelles sont les étapes qui vous ont marquées lors de l'investissement ?

Bah le moment où je me suis dit "Allez, je vais mettre 5000€ sur une assurance vie" (rire). C'est beaucoup d'argent qui s'en vont de mon compte en banque.

Et puis le moment où je me suis rendue compte que c'était utile les investissements, alors pas tant côté assurance vie mais plutôt investissement pro où tu as vraiment un retour sur investissement.

Quel est votre avis sur la cryptomonnaie ?

Euh je trouve ça...comment on dit ?... que c'est un meurtre écologique (rire)
Ouai, non je suis vraiment pas du tout pour la cryptomonnaie. En plus je trouve que...autant...enfin, tu vois avoir une espèce de monnaie un peu virtuelle, enfin je dis virtuelle dans le sens imaginaire comme par exemple si tu vends des œuvres contre quelque chose tu fais du troc et du coup cette œuvre elle a une vraie valeur. Au-delà d'avoir une valeur pécuniaire elle va avoir une valeur historique, artistique tout ce que tu veux. Là, la cryptomonnaie elle a juste une valeur en donnée et c'est... enfin...c'est les gens qui fixent cette valeur en fonction de leur bon vouloir. Enfin c'est bizarre moi je trouve. Et du coup c'est écologiquement pas du tout ouf...

À quoi vous fait penser le mot/acronyme "AST" ?

À une MST (rire). Je sais pas, ça me fait penser à rien. Si c'est une marque c'est nul de se faire connaître sous ce nom. (rire)

Si connaisseur du web3

Que pensez-vous d'investir dans les AST ? Cela vous intéresse-t-il ?

Je pense pas même si je trouve que c'est une manière intéressante de soutenir les musées.

Pour quelles raisons ?

Mais, euh en fait moi je m'en fous d'être propriétaire de la valeur d'une œuvre. Moi à la limite je préférerais être copropriétaire de l'oeuvre et me dire, peut être qu'un jour si on fait un système de garde alterné, elle sera dans mon salon, tu vois, j'en sais rien. (rire)

Qu'est-ce qui pourrait vous bloquer aujourd'hui pour investir dans les AST ?

Bah vraiment ce côté où on reste sur la valeur pécuniaire et je trouve que c'est pas ça qu'est important dans l'Art. Moi je trouve que la côté boursicotage du marché de l'Art, ça, ça me...enfin, pfff. On se tire une balle dans le pied du coup on a plein de trucs médiocres qui arrivent à être vendus juste parce qu'il y a des cotes d'artiste décidées par certains galeristes...enfin, bref ! J'aime pas le marché de l'Art, genre vraiment pas.

Seriez-vous prêts à payer plus pour accéder à ses bénéfices ?

Oui possiblement.

Si vous aviez l'occasion de soutenir les actions/le patrimoine d'un musée via l'achat d'un AST, cela serait-il plus attractif pour vous ?

Mouais, oui parce que ça sort un peu de la valeur juste pécuniaire de l'œuvre pour essayer d'investir dans quelque chose qui a du sens.

Combien seriez-vous prêts à payer ?

Oh, ça, ça dépend de l'œuvre, ça dépend de plein de trucs...

Avez-vous déjà acheté des NFT/AST ?

C'est la mort de l'artiste, oui c'est vraiment la mort de l'artiste. Sans compter les problèmes avec les IA en ce moment... Ça dérape complètement. Tu mets ça plus les NFT mais c'est...c'est l'enfer.

La création d'une plateforme de revente d'AST dédiée aux musées, vous semble-t-elle opportune ?

Si tu veux vraiment juste faire de thune, oui. Si tu veux avoir un semblant d'éthique pas trop...parce que bah du coup tu boursicotes a fond tes AST, c'est vraiment tu cherches à les acheter au plus bas, à les revendre au plus haut. C'est...enfin j'imagine que c'est un peu le principe de ce type de plateforme.

Que conseilleriez-vous à un ami qui est intéressé par les NFT dans le domaine de l'Art ?

Euh d'aller acheter un vrai truc ! (rire) Mieux vaut acheter un print qu'un putain de NFT, quoi !

Feedbacks

Que pensez-vous du projet ?

Ouai, ok euh du coup je suis pas conquise, par Art Consortium.

Seriez-vous intéressé par l'achat et par la revente d'AST sur notre plateforme ? 1-10

Je serais intéressé de participer, et par nécessité je pourrais revendre mais je ne sais pas dans quel délai (plus une valeur refuge, au lieu de spéculation).

Identifier la cible

Tranche d'âge

28 ans

Statut marital

Pacsé

Niveau d'étude/Profession

Master 2 en Art

Localisation

Derval (coin pommé des Pays de la Loire)

● Participant 1 : Micheal

Quelles sont vos impressions par rapport à la plateforme et aux deux parcours expérimentés ? Qu'avez-vous compris ?

J'aime bien parce que c'est aéré, il n'y pas trop d'info. J'ai mis un peu de temps pour réaliser qu'il y avait plus d'œuvre que je pouvais explorer : sur la homepage, il y'en avait seulement 3. J'ai compris qu'il y avait un catalogue d'œuvre lorsque j'ai mis le Gauguin dans le panier. J'aurai aimé explorer le catalogue avant.

D'abord, j'ai cru qu'il s'agissait d'une part d'œuvre immatériel. Ensuite j'ai compris que c'était un part d'œuvre matériel... Au début, j'avais compris que, comme les NFT, les AST étaient digital alors que non.

J'aurai pu passer plus de temps à comprendre en quoi mes achat peuvent impacter la valeur de l'œuvre et définir le prix de vente. (indéxatation la valeur de l'oeuvre, mouvement achat et vente de co-proprétaire). On me donne le moyenne de vendre plus cher ou pas. Si je n'avais pas compris comment ça fonctionne, je me serai senti un peu perdu.

j'ai compris que j'allais gagner 12€ en une semaine

Que retenez-vous du concept de la plateforme ?

Que le Louvre s'ouvre à une forme moderne d'économie de l'art. ça ouvre un paradigme, ça se pose plein de questions pour les musées (nationaux), les collections, avec un publique qui découvre l'art, et donc rendre accessible à tous les producteurs, investisseurs et financiers. à la fois une sensation corrompu et en même temps c'est intéressant de partager le patrimoine privé et de donner accès aux petits portefeuilles. même si ma première réaction c'est" euh, mettre l'oeuvre de gaugin comme ça".

Quel est le principal objectif des AST pour vous (indication des réponses attendues : le don aux musées ou le profit généré par la revente) ?

Offrir une opportunité au grand public d'investir dans les arts plastique. peut être attirer une certaine catégorie des gens vers un monde qui nous intéresse.

D'une façon générale, quels points positifs citerez-vous ? Pourquoi ?

c'est plutôt positif. la mise en page est aéré, c'est clair, j'aime bien la présence des œuvres (pluralité, diversité)

Quels points négatifs citeriez-vous ? Pourquoi ?

ça serait intéressant de profiter de cette approche, pour mettre les galeries en elles même une zone de visite et un lieux d'exposition. j'aime aller visiter les galerie et du coup ça peut être aussi un lieu virtuel pour contempler de l'art. pour atténuer un peu côté commercial, on peut mettre en valeur la visite virtuelle et découverte des oeuvres et le parc de galerie

Avez-vous un point à ajouter qu'il vous semble important ?

non, tout est bon

● Participant 2 : Romain

Quelles sont vos impressions par rapport à la plateforme et aux deux parcours expérimentés ? Qu'avez-vous compris ?

C'est clair, c'est facile. Plusieurs boutons ramènent à la même page. Il manque l'année à laquelle l'œuvre a été faite. C'est aéré, j'aime quand c'est aéré.

Que retenez-vous du concept de la plateforme ?

Plateforme d'achat et vente d'"AFT" ? AST. À l'achat, on devient des "mécènes".

Quel est le principal objectif des AST pour vous (indication des réponses attendues : le don aux musées ou le profit généré par la revente) ?

Une part revient au musée d'Orsay. Où va le reste de l'argent ?

Par rapport aux deux parcours d'achat et vente que vous avez testé, quels seraient les besoins d'amélioration selon vous, selon votre expérience ?

J'ai peut être été trop vite, mais je n'ai pas compris si j'ai acheté 16 AST (pas cher) ou 1 AST. Les partenaires à ajouter. Peut être quand on achète une œuvre, qu'il y ait une grande notice avec les explications de l'œuvre (ramener vers la notice du site du musée ?)

D'une façon générale, quels points positifs citeriez-vous ? Pourquoi ?

C'est facile, c'est clair. Pas beaucoup de choix d'œuvres. Si on est intéressé, c'est facile

Quels points négatifs citeriez-vous ? Pourquoi ?

Dans le but de vendre des AST, il pourrait y avoir plus de contenu culturel. Plus d'informations sur l'œuvre. "Nourrir l'acheteur" d'informations sur le tableau.

Avez-vous un point à ajouter qu'il vous semble important ?

C'est bien, on sait pas si ça va se faire mais c'est une bonne idée de soutien.

● Participant 3 : Nicolas

Quelles sont vos impressions par rapport à la plateforme et aux deux parcours expérimentés ? Qu'avez-vous compris ?

Simple, efficace. Pas de fioriture. Pas d'étapes de vérifications embêtantes.

Que retenez-vous du concept de la plateforme ?

Bon concept, pour sauver les musées dans la déchéance. Suit dans les trends actuelles.

Quel est le principal objectif des AST pour vous (indication des réponses attendues : le don aux musées ou le profit généré par la revente) ?

De pouvoir ramener un client lambda dans le monde du mécénat et de l'investissement. Les montants ne sont pas très hauts. Refaire découvrir l'art via l'investissement tout en sauvant les musées.

Par rapport aux deux parcours d'achat et vente que vous avez testé, quels seraient les besoins d'amélioration selon vous, selon votre expérience ?

Les infos dont j'ai besoin sont là.

D'une façon générale, quels points positifs citerez-vous ? Pourquoi ?

J'aime beaucoup les interfaces simples épurées, claires. Pas trop de problèmes d'accessibilité. Classique mais efficace.

Quels points négatifs citeriez-vous ? Pourquoi ?

Une vaste collection ? Il serait intéressant d'avoir plus de propositions d'œuvres.

Avez-vous un point à ajouter qu'il vous semble important ?

Raconter davantage l'histoire des œuvres. Pour différencier les œuvres et apporter l'aspect émotionnel de l'œuvre. Année, type de peinture, contexte.

● Participant 4 : Sandrine

Quelles sont vos impressions par rapport à la plateforme et aux deux parcours expérimentés ? Qu'avez-vous compris ?

C'est simple et rapide. C'est facile à comprendre. J'ai investi et j'ai revendu une œuvre. J'ai pu aider les musées.

Que retenez-vous du concept de la plateforme ?

Construire une communauté, Aider les musées.

Quel est le principal objectif des AST pour vous (indication des réponses attendues : le don aux musées ou le profit généré par la revente) ?

Un AST est un peu comme un NFT. C'est de la spéculation sur les oeuvres d'art.

Par rapport aux deux parcours d'achat et vente que vous avez testé, quels seraient les besoins d'amélioration selon vous, selon votre expérience ?

Ca manque de couleur, ça ferait ressortir des éléments.

D'une façon générale, quels points positifs citeriez-vous ? Pourquoi ?

C'est clair, c'est aéré. Le texte est bien, un peu petit mais bien. C'est propre, on comprend bien.

Quels points négatifs citeriez-vous ? Pourquoi ?

pas de remarque particulière

Avez-vous un point à ajouter qu'il vous semble important ?

Non renseigné

● **Participant 5 : Rémy**

Quelles sont vos impressions par rapport à la plateforme et aux deux parcours expérimentés ? Qu'avez-vous compris ?

J'ai compris que je pouvais investir dans l'art mais que les oeuvres restent dans le musée au lieu que ça soit acheté par des galeries. Je trouvais qu'il était pas mal. Le fait de pouvoir le revendre plus cher c'est plutôt un investissement. J'ai pas eu de frustration, tout était compréhensible et simple à utiliser

Que retenez-vous du concept de la plateforme ?

Bon concept acheter des parts d'une oeuvre pour que ça reste dans le musée au lieu qu'un particulier l'achète et revende, pour sauver les musées dans la déchéance. Suit dans les trends actuelles.

Quel est le principal objectif des AST pour vous (indication des réponses attendues : le don aux musées ou le profit généré par la revente) ?

ce sont des parts de marché, de l'oeuvre

Par rapport aux deux parcours d'achat et vente que vous avez testé, quels seraient les besoins d'amélioration selon vous, selon votre expérience ?

Là les graphiques ne sont pas compréhensibles (homepage), ils sont plus lisibles au niveau des textes. Le FAQ est bien, j'aurai passé les partenaires avant le faq. c'est plutôt propre. Je ne sais pas à quoi ça correspond les graphiques (de la page oeuvres).

Les autres questions sont non renseignées.

| | Quantité | TJM | Total |
|--|-----------|-----|--------------|
| 1. Travail préparatoire, Recueil des besoins, Mise en place, Recherche | | | |
| Réunions d'information - Points réguliers tout au long du projet | 1 | 600 | 600 |
| Définition du périmètre - Recueil des besoins - Rédaction de la note de cadrage | 2 | 600 | 1200 |
| Mise en place des outils et espaces de travail (Drive, Miro, Figma, Notion) - Création des dossiers de travail - Création des accès client | 1 | 445 | 445 |
| Définition du backlog - Détail de toutes les tâches à effectuer | 0,5 | 600 | 300 |
| Création du planning - Définition du rétro-planning (Kanban) - Rédaction du planning perspective (date, objectif, personne) | 0,5 | 600 | 300 |
| Sous Total 1 | 5 | | 2845 |
| 2. Recherche Utilisateur | | | |
| Production du questionnaire quantitatif - Définition des questions en fonction du périmètre - Création du questionnaire sur l'outil dédié et test - Diffusion du questionnaire au panel d'utilisateurs - Démarchage in-situ (Guerilla Test) - Recueil et traitement des résultats - Rédaction du rapport de synthèse & compilation des données | 5 | 610 | 3050 |
| Production du questionnaire qualitatif - Définition des questions en fonction du périmètre - Création du questionnaire sur l'outil dédié et test - Entretiens individuels - Recueil (écrit et oral) et traitement des résultats - Rédaction du rapport de synthèse individuel | 5 | 610 | 3050 |
| Analyse de la recherche utilisateur - Création d'empathy map - Création de personas - Analyse des recherches quantitatives | 5 | 445 | 2225 |
| Sous Total 2 | 15 | | 8325 |
| 3. Prototype | | | |
| Traitement des analyses de recherche utilisateur - Atelier d'idéation - Création et sélection de fonctionnalités - Définition du scénario (userflow) | 2 | 610 | 1220 |
| Création du prototype de test - Définition des templates utilisés - Création des templates - Dynamisation des pages - Rédaction du contenu texte des pages - Conception des fonctionnalités xxx | 4 | 610 | 2440 |
| Tests en laboratoire - Location du laboratoire de test - Recrutement cohorte - Passation in situ | 5 | 610 | 3050 |
| Sous Total 3 | 11 | | 6710 |
| 4. Production des livrables | | | |
| Reco écrites - Rédaction des documents finaux - Design et mise en page du livrable | 6 | 710 | 4260 |
| Sous Total 4 | 6 | | 4260 |
| Total H.T | | | 22140 |
| Total TVA (20%) | | | 4428 |
| Total TTC | | | 26568 |

L'équipe

Clothilde Coulard, Claudia Darie,
Paul Echevarria, Dakota Gizard,
Seta Minassian, Clara Pinel

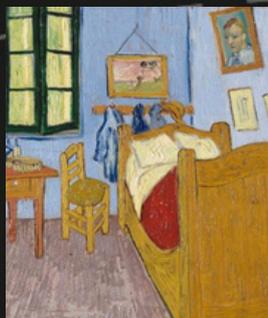


Merci !

Projet commandité DPNUX 2023



Caspar D. Friedrich
Le Voyageur contemplant une
mer de nuages



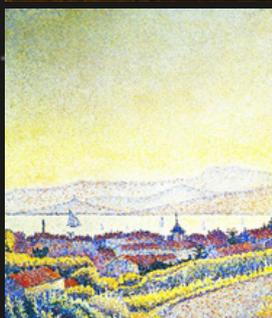
Vincent Van Gogh
La Chambre de Van Gogh
à Arles



Titien
Bacchus et Ariane



Gustave Klimt
Mère et enfant



Paul Signac
le ville au coucher de soleil,
Saint-Tropez, Opus 233



Henri Matisse
La Blouse roumaine