



Livre Blanc

2018

**Une nouvelle industrie musicale
Economie**



VUE D'ENSEMBLE

L'idée de PurpleThrone.....	03
Motivation.....	03
Analyse du marché et analogies.....	05
Principal concurrent.....	06
L'écosystème PurpleCoin ₪	07
Création des tokens PurpleCoin ₪	09
La Fondation PurpleCoin ₪.....	11
Offre Initiale en PurpleCoin ₪ (ICO).....	11
Répartition globale des tokens	12
Chronologie.....	13
Contraintes techniques.....	14

L'idée de PurpleThrone

Depuis 2007, le but de PurpleThrone est d'être la première destination pour le contenu musical contemporain, créatif et divertissant. En accord avec cette idée, PurpleThrone développe en permanence un cadre économique et au mérite pour tous les musiciens, les producteurs, les compositeurs, les créateurs, les influenceurs, les imprésarios, les administrateurs, les stagiaires, les vendeurs, les ingénieurs et les fans.

Pour stimuler un écosystème plus intéressant que son pendant traditionnel, PurpleThrone doit évoluer vers un modèle d'affaires décentralisé qui est à la fois testé et mesuré. Les sections suivantes de ce document décrivent notre stratégie pour lancer un tout nouveau modèle d'affaires : **l'Ecosystème PurpleCoin**.

Avec cette idée, PurpleCoin inaugurera une nouvelle ère de la propriété communautaire ET décentralisée, donnant la vie à un écosystème dynamique de services numériques qui impactent notre vie quotidienne.

MOTIVATION

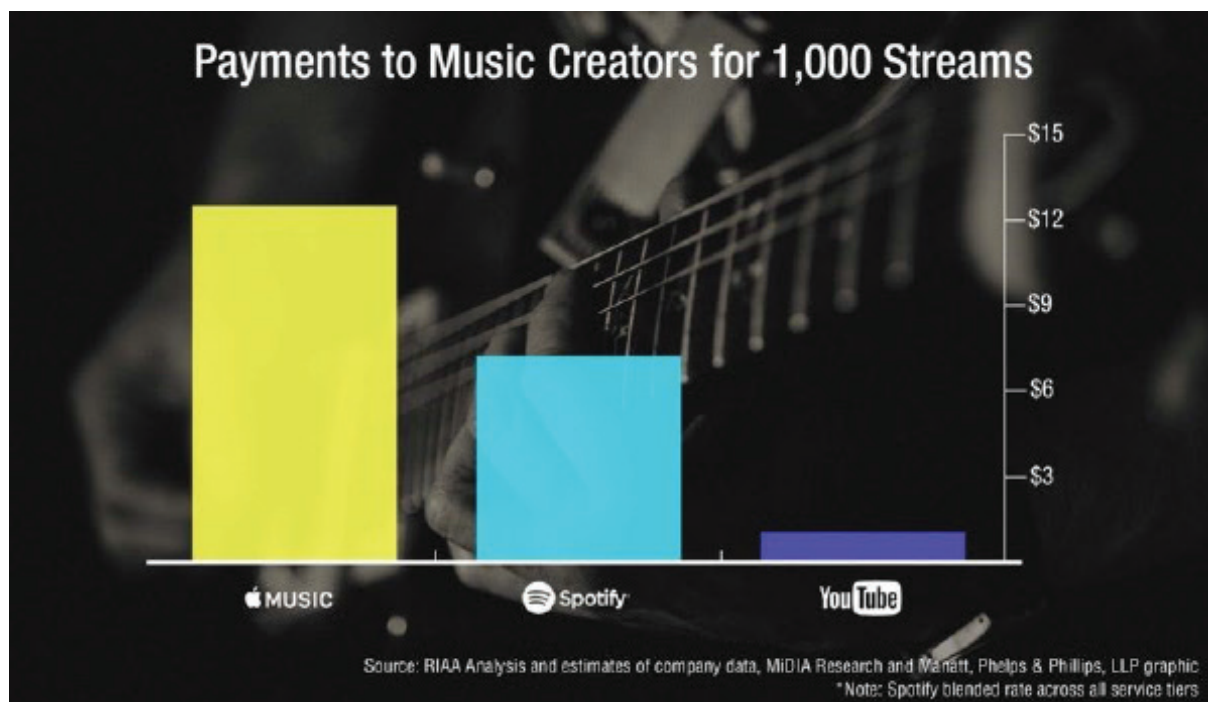
Extrait : La grande majorité des gens, dans la société moderne, consomme de la musique pour une multitude de raisons différentes. La demande en consommation et en production de musique s'est accélérée pour atteindre des niveaux record. Internet et les logiciels contemporains ont démocratisé la production et la consommation de musique, transformant la musique en une marchandise facilement évaluable. Voici deux cas d'étude qui expliquent deux vides dramatiques causés par le climat actuel dans l'industrie de la musique.

Cas d'Etude Un

M. Doe est un artiste Hip-Hop de 21 ans, originaire du Bronx, NY. Il a commencé sa carrière à l'âge de 16 ans alors qu'il était toujours au lycée. Il a travaillé consciencieusement ces cinq dernières années pour développer son catalogue et sa base de fans. Il a 20 000 followers sur Instagram, une moyenne de 8 000 écoutes sur Soundcloud et 10 000 abonnés sur YouTube. Il a publié 30 vidéoclips sur Vevo, Instagram et YouTube. M. Doe a investi près de 50 000 \$ dans sa carrière musicale.

Pour que M. Doe puisse rentabiliser cet investissement et gagner sa vie, il doit faire des spectacles LIVE. Quand un agent réserve une salle pour M. Doe, il y a habituellement une clause qui stipule qu'il doit vendre un certain nombre de billets à 20 \$ ou qu'il doit assurer un certain taux de remplissage de la salle sous peine de n'avoir pas le droit de se produire. M. Doe demande donc à tous les gens qui le suivent sur les réseaux sociaux de prendre contact avec lui pour se procurer des billets pour son spectacle. 45 fans environ achètent des billets, mais ils sont tous des amis du quartier et des membres de sa famille proche. M. Doe a récolté 900 \$ pour le promoteur et 200 \$ pour lui-même. Sans avance de fonds suite à un contrat avec un gros label. Sans être promu sur les ondes de la radio grand public. Sans film ni télé. Ni contrat de licence. Comment M. Doe pourrait-il se faire un salaire convenable pour payer son loyer à New York et avoir un revenu décent ?

Il espère recevoir un chèque de royalties pour ses vidéos vues sur YouTube mais comme vous pouvez le voir sur le graphique ci-dessous, YouTube ne paie qu'à peine de quoi s'acheter le dîner après le spectacle.



Cas d'Etude Deux

Emma est une lycéenne de 16 ans de Brooklyn. Tous les matins, elle se rend à l'école secondaire Madison en transport en commun. Emma aime écouter de la musique pendant ses déplacements mais, ce qu'elle préfère c'est connaître les nouveautés et les musiques les plus populaires.

Emma cherche sur musical.ly et sur Instagram pour voir sur quoi dansent ses amis mais elle a toujours l'impression d'être la dernière au courant. Emma préfère ne pas avoir à dépendre de ses amis pour se tenir au courant des musiques tendances. Emma adore regarder des vidéos sur YouTube mais la grande majorité du temps, les recommandations de YouTube ne sont pas des nouveautés et parfois, les vidéos n'ont même rien à voir avec la musique. Emma ouvre son application Spotify et essaie avec New Music Friday, mais ces chansons ne sont pas celles qu'écourent ses amis. Inconsciemment, Emma ouvre sa playlist sur Apple Music et savoure sa playlist actuelle. Si seulement il existait un moyen pour Emma de connaître les chansons à la mode et qui plaisent aussi à ses amis.

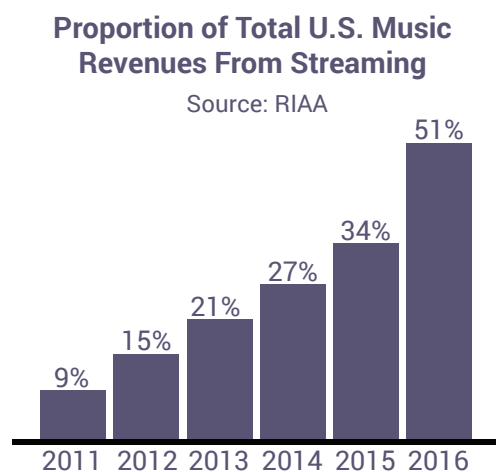
PurpleThrone est la solution.

ANALYSE DU MARCHÉ ET ANALOGIES

Selon la Recording Industry Association of America (RIAA), l'industrie musicale américaine a généré, en 2016, plus de 2 milliards de dollars en services streaming **payants**...

<http://variety.com/t/riaa/>

Par ailleurs, selon la RIAA, les **revenus publicitaires** du streaming musical (abonnement, musique à la demande avec publicité et distribution par SoundExchange) ont augmenté de 29 % pour atteindre 2,4 milliards de dollars en 2016.



En 2016, les revenus mondiaux du streaming ont augmenté de 51 % et ils ont quadruplé par rapport aux cinq années précédentes.

Ceci est dû en grande partie, à l'omniprésence des smartphones et à la connectivité des fans aux services de musique légaux.

Source : ifpi.org, RIAA

Le streaming a bouleversé l'industrie musicale. Nous sommes dans une phase de conversion dans laquelle les consommateurs échangent des dépenses contre un accès gratuit. Ce libre accès qui a poussé la demande en Top 50 dûment organisés.

Les Tops sont essentiels pour filtrer le contenu aux fins de consommation. Traditionnellement, les Tops avaient les objectifs suivants :

- **Faire des ventes** : Etre bien placé dans les charts dès la 1ère semaine augmente considérablement les chances de ventes record car des opportunités de promotion supplémentaires se débloquent. Par exemple une couverture TV et des passages en radio.
- **Mesurer la popularité** : les charts sont un petit échantillon de ce qui est populaire chez les fans de musique.
- **Faire connaître** : Les gens aiment ceux qui sont en haut du Top 50 : le succès entraîne le succès.

Les valeurs fondamentales de PurpleThrone sont ancrées dans la recherche, les essais et les mesures, et ce n'est qu'à partir de ces données que nous prenons des décisions dans l'entreprise. Depuis la sortie en mars de PurpleThrone dans l'app store, nos données test confirment la viabilité des charts. Nos charts sont la destination n°1 de notre communauté d'utilisateurs.

PRINCIPAL CONCURRENT

Tidal est un service de streaming musical par abonnement qui combine des vidéoclips en haute définition à du contenu exclusif sur les stars des principaux labels.

Pensez à PurpleThrone en tant que *Tidal* des musiciens indépendants mais avec un abonnement gratuit et sans frais de téléchargement. Nous donnons aux musiciens indépendants la plateforme qu'il leur faut pour se faire connaître et une compensation équitable pour leur succès sur notre plateforme.

Le 23 janvier 2017, Sprint a pris une participation de 33 % dans Tidal Selon Music Business Worldwide,

(www.musicbusinessworldwide.com/tidal-sells-33-stake-for-200m-to-softbank-owned-us-telco-sprint/);

La valeur de la prise de participation de Sprint dans *Tidal*, soit 200 millions de dollars, propulse *Tidal* à une valeur estimée de 600 millions de dollars.

Malheureusement, *Tidal* n'a pas de service gratuit. Son service de base coûte 9,99 \$ par mois et son service avancé 19,99 \$ par mois.

Tidal est présenté comme étant un service de streaming musical appartenant à des artistes et rendant de la valeur à la musique en versant des royalties plus élevées aux artistes.

Certains critiques sont d'accord avec ce principe, d'autres pensent que cela débouchera sur des niveaux avancés de piratage.

Peu importe de quel côté vous vous situez, les données suggèrent que le modèle "sans service gratuit" choisi par *Tidal*, omet une vaste opportunité de marché. Depuis sa création, le modèle d'affaires choisi par *Tidal* a toujours été à la traîne par rapport à celui de ses concurrents directs.

Worldwide

App Name	Downloads	Average MAU (monthly active users)
Pandora - Free Music & Radio	10,190,937	106,148,693
Spotify Music	32,135,782	93,776,787
TIDAL	2,175,319	6,079,389

USA

App Name	Downloads	Average MAU (monthly active users)
Pandora - Free Music & Radio	9,188,791	101,990,969
Spotify Music	16,886,550	34,088,749
TIDAL	1,333,203	1,684,164

Beaucoup des abonnés qui paient pour un son de grande qualité ne sont pas forcément intéressés par le contenu proposé par les stars des grands labels. Les abonnés payants veulent avoir accès à une variété de catégories et de genres dans des niches et des sous-niches comme le country, le jazz, le classique, l'afro punk, le jazzy soul traditionnel...

L'écosystème PURPLECoin

PurpleThrone est disponible **MAINTENANT** sur iOS dans l'app store.

https://appsto.re/us/_zD-gb.i

Le nom **PurpleThrone** a été imaginé pour que chacun ressente un sentiment d'indépendance dans notre écosystème. Le mot "Purple" représente traditionnellement la royauté & le mot "Throne ou Trône" est le siège de cérémonie de cette souveraineté. Nous voulions attirer une communauté de gens qui partagent nos valeurs.

PurpleThrone a deux protocoles distincts : 1) Nous donnons aux utilisateurs/fans un moyen rapide, cool et amusant de rester à la pointe de la tendance musicale. 2) Nous donnons aux artistes amateurs et aux artistes émergents, l'occasion d'entrer en contact avec un auditoire de masse **auquel ils n'auraient en principe pas accès**.

Une devise que l'on peut gagner

PurpleCoin - la monnaie virtuelle de l'écosystème. Une des caractéristiques des plus fascinantes de notre plateforme est celle qui permet aux artistes de gagner des PurpleCoin en soumettant tout simplement leurs dernières vidéos musicales et en en faisant la promotion auprès de leurs amis, de leurs fans et de leur famille.

Ensuite, nos utilisateurs votent pour leurs chansons préférées en faisant glisser simplement vers la gauche pour 🐵, vers la droite pour 🔥, ou vers le haut pour ⏮.

Les artistes qui reçoivent le plus de PurpleCoin peuvent alors dépenser leur argent, et donner un coup de pouce à leur carrière, dans un certain nombre de services proposés par PurpleThrone. Nous proposons ainsi des stylistes personnels, des séances photo haut de gamme, un entraîneur personnel, un coach diététique, des interviews exclusives, des occasions de faire un spectacle, des mécènes, des relookings de garde-robe, des pubs TV et un large éventail de services en production vidéo.

Notre département Artistes et Développement aide les artistes de multiples façons, du branding à l'image de marque en passant par les réservations et les spectacles.

C'est un changement radical par rapport au traditionnel modèle de revenus "freemium". Plutôt que d'attirer les artistes avec des revenus à venir sur des abonnements publicitaires, nous éliminons cette dépendance aux revenus publicitaires pour couvrir nos dépenses et payer les royalties aux artistes en nous basant sur le "nombre de vues".

Au fur et à mesure que notre monnaie gagne en popularité auprès de nos artistes, nous attirons plus d'artistes encore, avec pour conséquence un accroissement de la demande pour notre monnaie. L'appréciation de la valeur de la monnaie crée de la richesse pour les investisseurs de la première heure, pour les artistes et pour les utilisateurs.

Vous en voulez plus ?

Puisque nos utilisateurs ont un pouvoir d'achat combiné de 250 milliards de dollars, nous avons de quoi demander à nos sponsors et à nos annonceurs de n'être payés exclusivement qu'avec la devise PurpleCoin ₪.

En fait, nous n'accepterons plus que des PurpleCoin ₪ dans tous les concerts et les festivals ainsi que pour acheter des marchandises, des services dans l'application et de la musique.

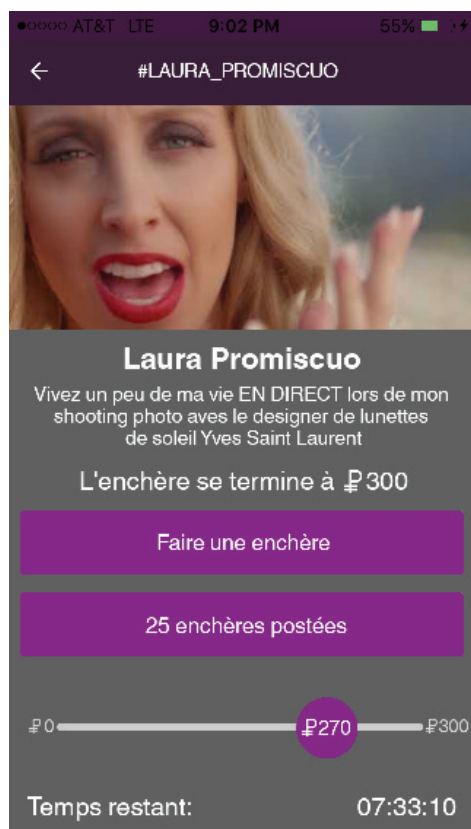
Et c'est tout ?

Non. Les artistes pourront aussi acheter nos services avec leurs PurpleCoins ₪, et ce même s'ils ne font pas partie du Top 20.

Ces réseaux basés sur les blockchains apportent un modèle open source dans lequel de nouveaux écosystèmes numériques peuvent prospérer. C'est dans ce type d'écosystème que les consommateurs peuvent échanger des devises contre les biens et les services proposés par les producteurs, les musiciens, les auteurs de chansons, les créateurs, les influenceurs, les vendeurs, les développeurs ainsi que par ceux qui font du merchandising.

PurpleThrone sera ainsi au cœur d'une nouvelle économie numérique, en créant de la demande et en donnant une valeur intrinsèque à la crypto-monnaie PurpleCoin. C'est au sein de ce système, un écosystème décentralisé, que la vraie valeur économique est répartie entre tous les participants, assurant à chacun une juste rémunération pour son travail.

Accès V.I.P pour les fans



Voici une illustration sur comment les artistes classés au Top peuvent gagner de l'argent en plus avec la plateforme PurpleThrone. Cet exemple nous montre un(e) fan enthousiaste décidant de son enchère pour avoir la chance de rejoindre le salon privé de Laura Promiscuo dont l'accès est limité à 40 personnes.

L'artiste a toute l'autonomie nécessaire pour modérer la discussion et pour fixer les règles qu'il veut. L'accès VIP aux artistes populaires des charts nécessite le paiement d'un droit d'entrée.

La Nouvelle Industrie Musicale

PurpleThrone a été un observateur très attentif de l'essor des technologies décentralisées que sont le Bitcoin et l'Ethereum. Nous pouvons dire que nous sommes à environ la moitié du chemin d'un changement radical dans le modèle des revenus de l'industrie musicale. Le réalignement des revenus n'est qu'un signe avant-coureur d'un nouveau modèle d'affaires qui va capitaliser sur la technologie des blockchains. C'est dans la phase suivante que la partie 'plaisante' va commencer. Notre modèle changera chacun des éléments traditionnels de l'industrie musicale. Il ne fait aucun doute que PurpleThrone mettra en place la norme pour des profits exponentiels dans l'ère digitale et pour les générations à venir.

CREATION DES TOKENS PURPLECoin ₪

PurpleThrone introduit un token cryptographique open source appelé PurpleCoin ₪. PurpleCoin ₪ est non inflationniste, fractionnable et c'est une offre fixe. PurpleCoin ₪ est structuré sous la forme d'un smart contract de la blockchain Ethereum. Grâce à la méthodologie de vérification décentralisée du registre des comptes d'Ethereum, les PurpleCoins ₪ peuvent être sauvegardés dans n'importe quel portefeuille Ethereum (**MyEtherWallet**) ou sur n'importe quelle plateforme d'échange. PurpleCoin sera sécurisé, facile d'usage et transférable d'un système de stockage à un autre. Mieux encore, ils n'expirent pas.

Comme le Bitcoin et les autres crypto-monnaies, les unités de PurpleCoin sont librement échangeables & transférables et elles devraient être négociées sur les places de marché des crypto-devises.

Portefeuille PurpleCoin ₪



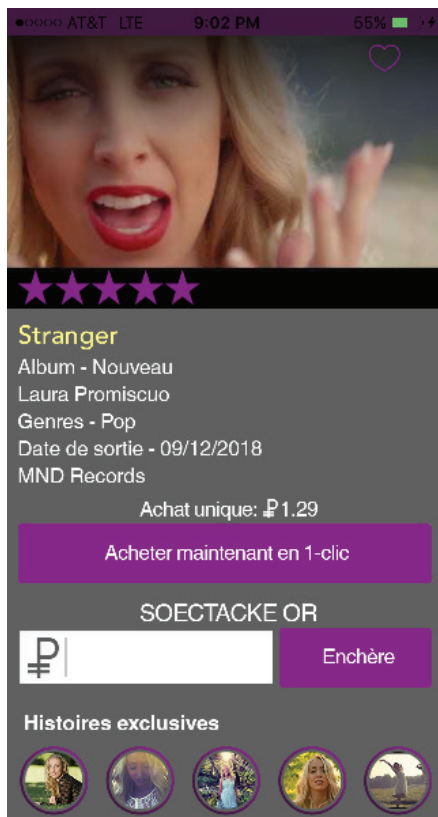
Ci-dessus, voici un exemple d'un futur portefeuille PurpleThrone. Le porte-monnaie indique les options comme le solde du compte, l'historique des achats, les fonds déposés, les succès, la valeur marchande actuelle de PurpleCoin ainsi que les services supplémentaires recommandés.

Pourquoi avons-nous besoin d'un portefeuille PurpleCoin ₪ ?

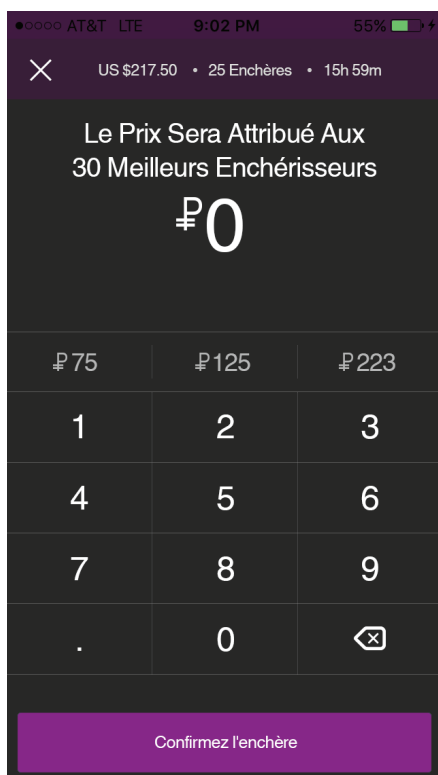
Avant tout parce que la délivrance de clés privées, les frais de transaction et la détention de la crypto-monnaie pour participer au système sont des problèmes majeurs pour intégrer les utilisateurs traditionnels.

Comprenant toute la complexité d'éduquer et de transférer les artistes dans notre monde de "monnaie virtuelle", nous devons faciliter le processus d'intégration à un niveau élémentaire.

Les équipes R&D de PurpleThrone travaillent d'arrache-pied pour trouver des solutions à ces obstacles. Une des solutions consiste à mettre en place une base de données hybride **off-chain** et **on-chain** pour le réseau de transactions.



Cette illustration montre comment les utilisateurs peuvent acheter la musique de Laura en juste “1 clic”. Vous pouvez également trouver des informations supplémentaires sur l’album, le genre, la maison de disques et la date de publication de l’album de Laura Promiscuo. Les fans peuvent donner en pourboire des PurpleCoins supplémentaires à Laura Promiscuo ou placer une offre dans l’espoir d’obtenir un accès à son spectacle LIVE. Si les utilisateurs descendent plus bas dans le segment “Histoires exclusives”, ils y trouveront des reportages en haute définition, des entrevues, des annonces et des images en coulisses de Laura Promiscuo.



Voici un diagramme qui montre comment les fans entrent dans leurs enchères “à l’aveugle”. L’artiste peut mettre des limites au nombre de fans qu’il peut accueillir pour le spectacle LIVE. L’artiste fixe également l’objectif financier. Les utilisateurs ne peuvent pas voir ce que les autres mettent comme enchère. Mais l’artiste peut voir toutes les offres. Les utilisateurs espèrent eux que leur offre initiale sera la meilleure offre. Si l’artiste a fixé la limite d’accueil à 40, SEULES les 40 meilleures enchères auront un accès une fois l’objectif financier atteint. Tous les enchérisseurs perdants seront remboursés.

LA FONDATION PURPLECoin ₪

En 2019, PurpleThrone enregistrera et lancera la Fondation PurpleCoin ₪. La Fondation PurpleCoin ₪ a pour but d'être une gouvernance démocratique, neutre et sans but lucratif pour les membres participants à cet écosystème.

Son objectif principal est :

1. D'assurer la croissance et la sécurité de PurpleCoin ₪.
2. De protéger l'intégrité, la viabilité et la santé à long terme de l'écosystème.
3. De respecter les règles et les règlements.
4. De résoudre les questions juridiques et de maintenir les lignes directrices.
5. De garantir la sécurité des réserves de PurpleCoin ₪.
6. De garantir la transparence du registre des comptes PurpleCoin ₪.
7. De permettre aux ingénieurs système de rechercher, d'innover, d'itérer et de maintenir un écosystème viable et durable.

Dans un futur proche, la Fondation PurpleCoin ₪ administrera un grand livre de comptes centralisé et appliquera ses règlements et ses politiques de façon automatisée mais sans ambiguïté tout en s'efforçant de créer une structure complètement décentralisée.

OFFRE INITIALE EN PURPLECoin ₪ (ICO)

Les acheteurs de l'ICO achèteront des PurpleCoin (PPC) en échangeant des Ether (ETH) ou des Bitcoin (BTC) à la valeur du marché en USD au moment de l'investissement et ce pour chaque investissement.

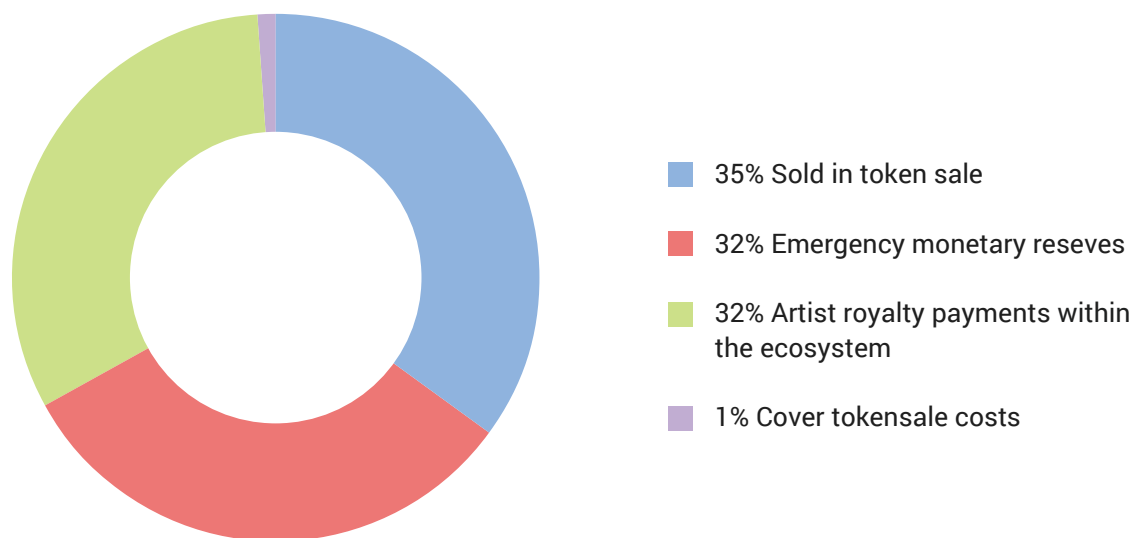
Mise en œuvre

PurpleCoin ₪ sera déployé sur la blockchain Ethereum en tant que **token ERC20**.

Ethereum est actuellement le protocole le plus populaire pour l'émission d'actifs numériques personnalisés et de smart contracts. L'interface **token ERC20** accélère la mise en œuvre d'un token standard compatible avec l'infrastructure actuelle de l'écosystème Ethereum, tant pour les portefeuilles que pour les échanges et les outils de développement. La capacité d'Ethereum à déployer des smart contracts sans possibilité de fraude autorise à mettre en place des règles d'allocation sophistiquées pour les contrats financiers numériques, pour les crypto-monnaies et pour les structures incitatives automatisées. Ces technologies de pointe font d'Ethereum un produit parfaitement adapté au PurpleCoin ₪.

REPARTITION GLOBALE DES TOKENS

100 Million (100,000,000) Tokens Issued:



CONDITIONS DE VENTE DES TOKENS PURPLETHRONE

- **Prix de vente ouverture de : \$2.20 par token (PPC)~**
 - **20M** alloués à la **vente de token**.
 - | **5M** Actionnaires en place
 - | **2M** Coût des opérations/ Loyer/ paie (1ère année).
 - | **4M** Ingénieurs Logiciel.
 - | **5M** Investissements dans les artistes au Top.
 - | **1M** Frais juridiques & comptables
 - | **1M** Promotion de la marque.
 - | **1M** Infrastructures Back-end.
 - | **1M** Journalistes Freelance & invités.
 - **18M** à réserver à **La Fondation PurpleCoin**.
 - | **10M** ressources démarrage, technologie et engagement à s'intégrer à la crypto-monnaie PurpleCoin et à la marque.
 - **18M** à réserver aux cas **d'urgence** seulement.
 - | **9M** bloqués par smart contract pour 12 mois,
 - | **9M** bloqués par smart contract pour 24 mois,
 - **1M** alloués aux **royalties des artistes** dans le cadre du système.
 - | **500K** disponibles immédiatement,
 - | **500K** bloqués par smart contract pour 1 an.
- **Moyens d'achat acceptés : BTC et ETH.**
- **Dates Importantes :**
 - La Vente Publique commence le **26 février 2018**
 - Et se termine le **27 mars 2018**

Les conditions de vente incluent ce qui suit

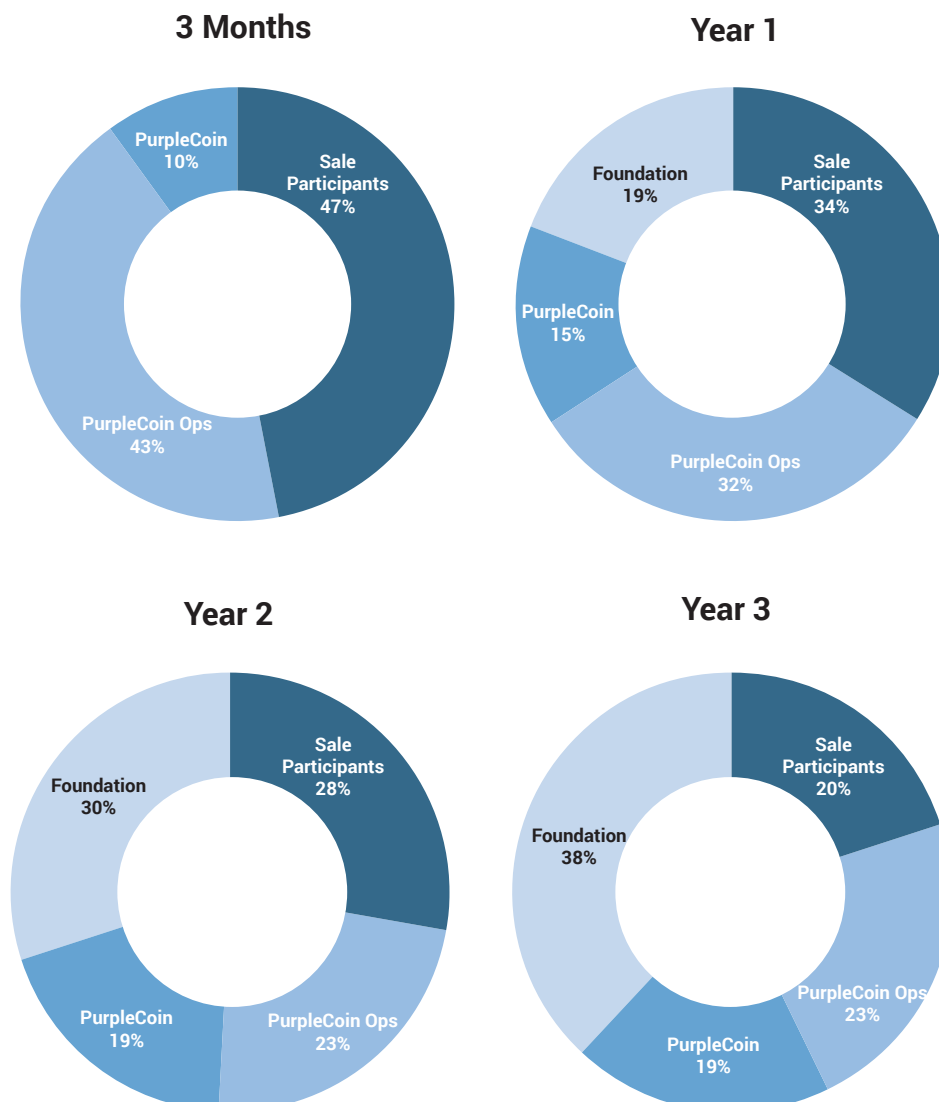
La vente ne durera pas plus de 29 jours.

Il y a un **“plafond caché”** pour le montant en capital autorisé, plafond qui sera révélé une fois que 80 % de celui-ci sera atteint.

Pendant la première heure, appelée **“durée minimale”**, tous les capitaux seront autorisés et ce même s'ils dépassent le **“plafond caché”**. Si dans la première heure, le montant de la vente dépasse le **“plafond caché”**, la vente s'arrêtera immédiatement à la fin de cette première heure. Sinon, elle continuera jusqu'au moment où elle atteint le **“plafond caché”**.

CHRONOLOGIE

Prévision de la répartition et de la circulation des tokens sur les 3 années à suivre.



CONTRAINTES TECHNIQUES

1) Au **19 janvier 2018**, le temps de confirmation moyen ou “temps de blocage” est d’environ 23 secondes.

<https://etherscan.io/chart/blocktime>

Ce problème de délai de confirmation de réponse tardif crée un frein à l’optimisation pour l’utilisateur moyen.

2) Le deuxième problème concerne les frais exigés par la blockchain Ethereum pour chaque transaction.

Compte tenu de ces freins, PurpleCoin mettra en place un système semi-centralisé qui est une fusion des réseaux publics **off-chain** et **on-chain**. Ceci permet des validations hautement modulables de la crypto-monnaie PurpleCoin. Les transactions PurpleCoin seront conciliées sur le réseau blockchain d’Ethereum.

Toutefois, la fondation PurpleCoin tiendra un registre off-chain centralisé. Ceci permettra (1) d’améliorer l’expérience utilisateur en ce qui concerne les longs délais de confirmation, (2) d’éviter les frais de transaction entre utilisateurs du réseau Ethereum et (3) d’éluder la tension sur le réseau public à cause du grand volume de transactions.

<https://ethereum.stackexchange.com/questions/1034/how-many-transactions-can-the-network-handle>

Notre communauté pourra profiter d’une interface pratique & conviviale, sans les tracas et la complexité des systèmes blockchain.

Il ne s’agit là que d’une solution temporaire. La Fondation PurpleCoin travaillera activement à faire progresser la technologie des blockchains afin de réduire ces obstacles à l’admission. x