

MAISON NOUGARO



DOSSIER DE PRESENTATION

MARS 2016

LE PROJET MAISON NOUGARO

UN MUSÉE AUTREMENT	4
L'HISTORIQUE	4
LA PHILOSOPHIE	4
UNE OFFRE UNIQUE À TOULOUSE	5
L'EMPLACEMENT	6
LA DÉFINITION	7
L'ESPACE	9
L'OFFRE CULTURELLE	13
DES EXPOSITIONS	14
DES SOIRÉES	16
UNE BOUTIQUE	18
LA LOCATION DE L'ESPACE	19
PROGRAMME D'OUVERTURE DE L'OFFRE CULTURELLE	21
TARIFS ET FRÉQUENTATION DE L'OFFRE CULTURELLE.....	22
LE FONDS MUSÉAL	23
LA SCÉNOGRAPHIE	25
L'OFFRE DE RESTAURATION	31
ORGANISATION DU SERVICE DE RESTAURATION	31
UN SERVICE DE RESTAURATION OUVERT À L'ANNÉE LE MIDI ...	32
UN SERVICE DE RESTAURATION OUVERT LE SOIR 6MOIS/AN ...	33
UN BAR OUVERT À L'ANNÉE (y compris le soir 6mois/an)	34
PROGRAMME D'OUVERTURE DE L'OFFRE DE RESTAURATION .	35
LES PUBLICS	36
LES PARTENAIRES	39

LES MOYENS

LES ÉLÉMENTS JURIDIQUES	41
LES FINANCEMENTS	44
INVESTISSEMENTS INITIAUX	44
FINANCEMENTS DE FONCTIONNEMENT ANNUELS	45
LA COMMUNICATION	54
LES RESSOURCES HUMAINES	59
LE PLAN D'ACTION	64

LA SYNTHÈSE FINANCIÈRE

ANNEXE - 1 - LES STATUTS et le RÈGLEMENT INTÉRIEUR de L'ASSOCIATION
ANNEXE - 2 - L'ARCHITECTURE (Projet d'investissement)
ANNEXE - 3 - LE SOUTIEN DE MÉCÈNES
ANNEXE - 4 - LE FONDS MUSÉAL et les DROITS D'UTILISATION
ANNEXE - 5 - CONTRAT de LOCATION-GÉRANCE d'un FONDS DE COMMERCE

LE PROJET

MAISON NOUGARO

L'association « Maison Nougaro – fabrique du présent » remercie chaleureusement la Toulouse Business School pour sa contribution majeure à la définition et l'évolution du projet de création d'une Maison Nougaro à Toulouse.

L'association remercie également la Mairie de Toulouse représentée par Mme Danièle Soulé et M Olivier Berthézène, avec le soutien des élus Mme Marie Déqué et M Francis Grass, pour avoir sollicité ce projet sésame concernant la future Maison Nougaro, à la TBS.

UN MUSÉE AUTREMENT



L'HISTORIQUE

L'histoire de ce projet débute, il y a plusieurs années, avec l'arrivée de Cécile Nougaro à Toulouse où Hélène Nougaro, la dernière femme du poète, Toulousaine, lui parle de son désir de créer un lieu Claude Nougaro. Avec le soutien d'Hélène et de toute sa famille, Cécile s'entoure alors de compétences diverses et crée, en 2009, l'association « Maison Nougaro – fabrique du présent ». Ce projet de concevoir une maison Nougaro a soulevé de nombreuses questions. Elles ont nourri une vaste réflexion, au sein de l'association, sur « l'identité » du lieu, le sens d'un tel espace, l'intérêt pour Claude Nougaro, pour le public, pour les partenaires, ou encore la place de l'art, des artistes, des œuvres, de la transmission, ou de la célébrité.

LA PHILOSOPHIE

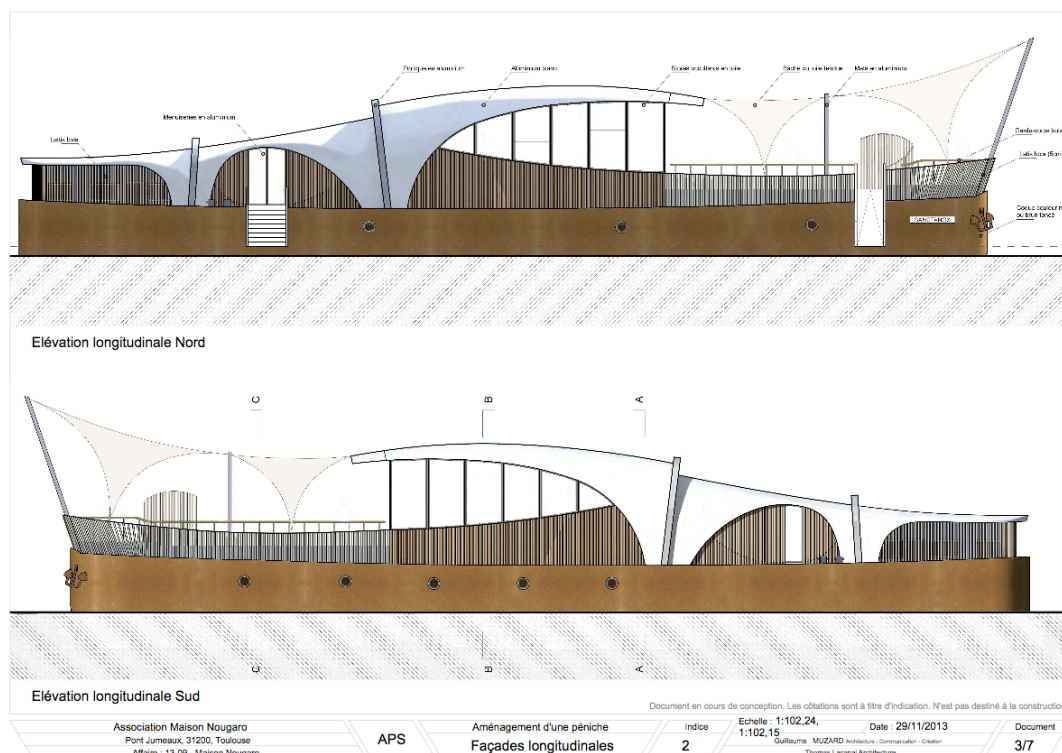
Alors que souvent les maisons d'artistes ne cherchent pas particulièrement à élargir le public de ces artistes, mais s'adressent plutôt à des « fans » venus retrouver un être connu et chéri, le projet Maison Nougaro, ambitionne de créer un lieu de transmission où l'artiste est mis en avant, en créant un espace dédié à la création, à tous les talents et à tous les arts. La Maison Nougaro n'est pas en espace célébrant un temps révolu, et adopte l'état d'esprit de Claude Nougaro lui-même, qui disait avoir le sentiment de fabriquer du présent. La maison Nougaro n'est d'ailleurs pas le lieu où vécut l'artiste, mais une péniche la « Sanctanox », construite en 1927 en Allemagne, et acquise en 2013 par sa fille Cécile.

Ce projet s'est construit sur l'idée que l'héritage artistique ne doit pas relever simplement de la contemplation admirative, et que l'énergie vitale d'artistes créateurs comme Claude Nougaro ne peut se résumer à des marques spectaculaires, exposées, commentées, proposées au consommateur de « culture ».

UNE OFFRE UNIQUE À TOULOUSE

Même si beaucoup d'endroits sont susceptibles de recevoir un lieu dédié à Claude Nougaro, l'implication des divers partenaires locaux, et le lien intime qui unit la ville et le poète atteste que c'est bien quelque part à Toulouse que le projet d'un lieu qui lui rend hommage doit s'implanter pour célébrer l'idylle de l'artiste et de sa cité. Outre l'évidence de croiser Claude Nougaro entre le Canal du Midi et la Garonne son talent et sa notoriété apportent depuis longtemps une visibilité presque une identité au territoire.

Il est indiscutable que la métropole Toulousaine est très fortement attachée à Claude Nougaro et à son œuvre. Il existe une station de métro à son nom dans son quartier d'origine des Minimes, un jardin public, une salle de concert, un collège, une sculpture le représentant a également été installée au Capitole, cependant la ville ne possède pas, à ce jour, un lieu consacré à son artiste emblématique. Dans ce contexte, la création d'une Maison Nougaro, à Toulouse, qui porte en elle une forte ambition en termes d'identité et d'image, peut compléter le maillage culturel de la ville et de la région, notamment en confortant le développement touristique du territoire à l'échelle nationale, mais également en apportant aux Toulousains un espace de transmission, de culture, un carrefour de sources d'inspiration pour les artistes.



Architectes Thomas Lacanal – Guillaume Muzard

L'EMPLACEMENT

La Maison Nougaro est donc située à Toulouse sur la péniche Sanctanox basée au Port de l'Embouchure appelé également les Ponts Jumeaux. Facilement accessible, fortement visible avec presque 100 000 véhicules/semaine, proche du périphérique et du centre de la ville, il borde le quartier des Minimes, lieu de l'enfance de Claude Nougaro.

Cet ouvrage commencé en 1667 et inscrit avec le Canal du Midi au patrimoine mondial de l'UNESCO en est le point de départ kilométrique. Il abrite également une grande fresque en bas-relief, réalisée en 1775. Ce petit port fluvial est le point de confluence du Canal du Midi venant de la Méditerranée, du Canal de Brienne en liaison avec la Garonne, et du Canal latéral débouchant sur l'Atlantique.

L'emplacement est desservi par les transports en commun (ligne de bus n° 16), et plusieurs parkings se trouvent à proximité (Ponts Jumeaux, Route de Blagnac, Rue des Amidonniers, Boulevard de Suisse, Boulevard de Genève). Ces parkings sont reliés au Port de l'Embouchure par des Tunnels, et des emplacements pour les autocars sont aménagés sur le port.

La péniche Sanctanox ancrée au port de l'Embouchure c'est un emplacement insolite dans un quartier en plein essor à Toulouse, celui-ci va en effet connaître un développement sans précédent dans les années à venir selon Nathalie Gourdoux, Directrice de la gestion des voies d'eau de Toulouse métropole, et la Maison Nougaro pourrait être prescriptrice en ce sens.



LA DÉFINITION

La Maison Nougaro abritera différents espaces consacrés à la promotion, à la sauvegarde, et à la présentation au public des patrimoines matériel et immatériel liés à l'œuvre et à la vie de Claude Nougaro. On trouvera dans la Maison Nougaro, des œuvres écrites, chantées, ou dessinées, ses commentaires sur son œuvre, l'art, ou la vie, ses influences artistiques, ses collections, certains de ses objets, de ses amis, ou encore ses goûts culinaires. La Maison Nougaro proposera également, de manière ponctuelle et suivant ses ressources, des soirées liées à l'artiste. Cette Maison reflétera l'image de Claude Nougaro. Elle sera un espace de création, de partage des savoirs, des compétences, et des émotions. Une promesse d'ouverture à la diversité des cultures et des langages.

De
La poésie est aussi importante que l'eau
La source ~~des pensées~~ ^{originelle} où ~~le~~ baignent nos ^{neurones}
Quand sa ligne est coupée, on a beau dire
Allo
Il faut attendre, attendre et puis la
Madone



La Maison Nougaro souhaite croiser les publics. Elle entend associer à des visiteurs de lieux culturels, des personnes venues boire un verre ou se restaurer dans un espace convivial et séduisant. Elle veut être là où elle n'est pas nécessairement attendue, au cœur du quotidien, et c'est à cette fin, que son accès sera, en partie, gratuit.

1) UNE OFFRE CULTURELLE et UNE OFFRE DE RESTAURATION

L'offre culturelle et celle de restauration sont totalement étanches l'une par rapport à l'autre. En effet, l'association en charge de l'offre culturelle ne s'occupera pas de la gestion du service de bar et de restauration, mais confiera cette activité à une société indépendante par le biais d'un contrat de location-gérance.

Le service de restauration fournira, à l'association qui ambitionne d'être à l'équilibre financier, des ressources qui lui permettront d'alimenter les activités culturelles. Il servira également à faire de la Maison Nougaro un véritable point de rencontre d'une communauté locale, une « adresse » toulousaine. Amortissement et fidélisation sont donc les principaux axes de l'offre de restauration.

2) LES OBJECTIFS

Les six objectifs principaux de ce projet :

- Concevoir un lieu dédié à Claude Nougaro, dans lequel le visiteur se trouve plongé dans un univers intégralement tourné vers le poète.

- Rendre hommage à Claude Nougaro avec la volonté d'inscrire le lien entre Nougaro et la ville de Toulouse dans la durée. La péniche doit être avant tout un lieu connu et très apprécié par les Toulousains de tout âge. Il faut fidéliser les habitants de la métropole afin qu'ils s'y rendent de façon régulière.

- Faire de la péniche un lieu incontournable pour les toulousains, les touristes et les nouveaux arrivants dans la ville rose. Si les Toulousains apprécient ce lieu, grâce au bouche-à-oreille, les touristes de passage à Toulouse auront également envie de découvrir cette Maison Nougaro.

- Éveiller les enfants à l'œuvre de Claude Nougaro grâce à des événements ludiques et dynamiques permettant un apprentissage de la musique et de la culture.

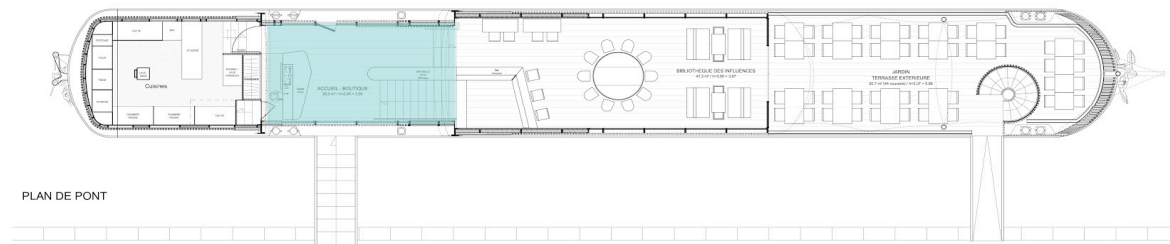
- Financer l'activité culturelle par l'activité commerciale, et des sources de financements autres que le financement public : entrées, boutique, restauration, mécénat, crowdfunding, location de l'espace, cotisations des « amis » de Claude Nougaro.

- Créer un lieu vivant, favorisant des liens sociaux entre des êtres de tous horizons. Elle sera tournée vers les Toulousains adultes de tous horizons, les étudiants et les enfants de toute la région, et les touristes.

L'ESPACE

1) ESPACE « LIBRAIRIE DES PRESENTS »

1 Situation



Architectes Thomas Lacanal – Guillaume Muzard

Surface (en M2) : - 28,3 m2

Particularités : - Peu de murs

- Circulation entre les pièces techniques et les lieux pour le public

- Sensation : clarté et élégance

2 Fonction

Accueil

Entrée de la Maison Nougaro, premier espace de visite, et boutique, cette première pièce est axée sur l'écoute du public, de ses désirs, et de ses remarques. Un comptoir d'accueil permet d'informer sur le lieu, de faciliter la compréhension des différents espaces et leurs accès, de faire preuve de disponibilité, et de passion, avec comme ligne directrice, l'hospitalité.

Présentation de Claude Nougaro

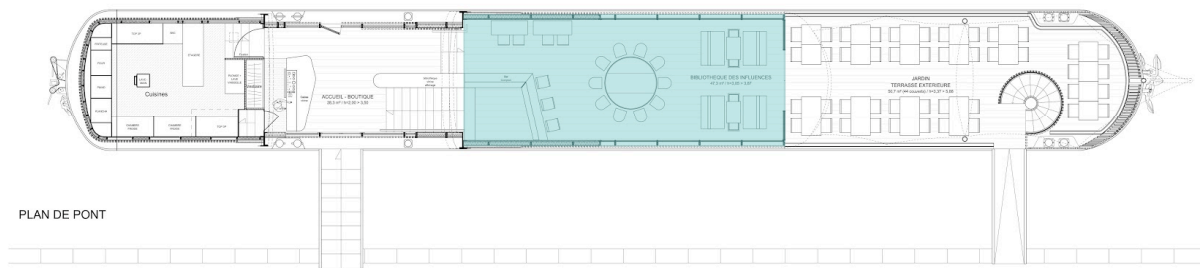
Dans tous les espaces du bateau, on trouve une présentation de Claude Nougaro, et de son œuvre. Dans cette entrée sera mise en scène la totalité de son œuvre discographique, certains disques d'or, des objets personnels.

Espace de vente

Appelée « Librairie des présents », cette boutique permettra de revenir de la Maison Nougaro avec des présents de différentes natures et de différents coûts.

2) ESPACE « BIBLIOTHEQUE DES INFLUENCES »

1 Situation



Architectes Thomas Lacanal – Guillaume Muzard

Surface (en M2) : - 47,3 m2

Particularités : - Bar/bibliothèque
- Accès vers la terrasse ouverte : espace de restauration
- Sensation : profusion

2 Fonction

Bar

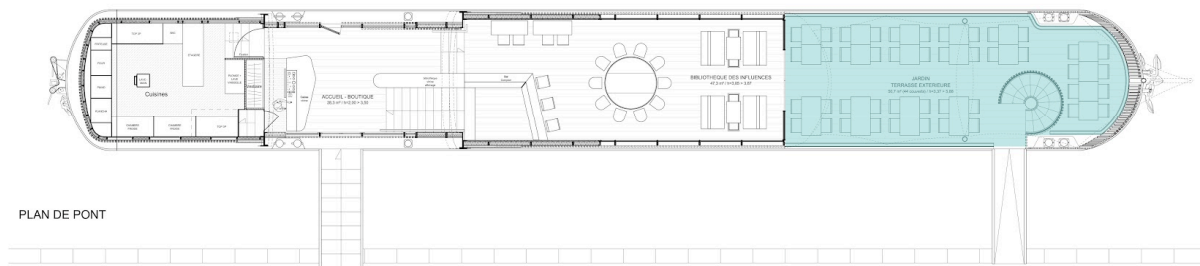
Ce deuxième espace de visite, appelé « bibliothèque des influences », est situé sur la partie de pont couverte. Il est libre d'accès, comme la « boutique des présents ». C'est une bibliothèque, et un bar dont la présence, lieu de vie par excellence, permet de partager des instants de convivialité. L'espace dispose de 6 places assises grâce à des tabourets de bar, d'une vingtaine de places assises en salle. Le service de bar est accompagné d'une offre de restauration rapide. Aux beaux jours ce service profitera d'une terrasse sur les quais d'une quarantaine de places assises.

Présentation de Claude Nougaro

Si l'espace de la « boutique des présents » en termes de présentation de l'artiste est hétérogène, ce deuxième espace a trait au processus de création, et révèle une des qualités de Claude Nougaro, celle de passeur. La « bibliothèque des influences » est un lieu de découverte et de consultation, où chacun peut consulter et s'imprégner de ceux et celles ayant nourri la vie de création de Claude Nougaro.

3) ESPACE « RESTAURANT TERRASSE des PONTS JUMEAUX »

1 Situation



Architectes Thomas Lacanal – Guillaume Muzard

Surface (en M2) : - 50,7 m2

Particularités : - Espace extérieur
- Salle de restaurant de 40 couverts
- Sensation : plein air

2 Fonction

Salle de restaurant

Ce troisième espace de visite, libre d'accès, situé sur la partie de pont découverte, suspendu au-dessus de l'eau du Canal du Midi, face aux ponts jumeaux, à la fresque de 1775, et protégé par des platanes centenaires, est la salle du restaurant, d'une quarantaine de places assises, il est ouvert le soir 6 mois par an,

Cette terrasse souvent utilisée en espace de plein air pourra néanmoins être couverte et climatisée grâce à un système de structure amovible, tant pour les jours de vent ou de pluie pour le restaurant, que pour une utilisation de cet espace pendant la période hivernale en dehors des temps d'ouverture du restaurant.

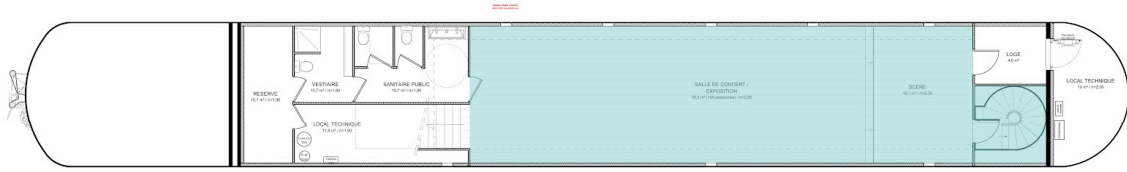
Présentation de Claude Nougaro

Après avoir découvert dans la bibliothèque beaucoup des influences qui ont nourri l'œuvre de Claude Nougaro, nous trouvons ici ceux qui ont été inspirés par lui, et comme une chaîne sans fin, ceux qui aujourd'hui continuent de l'être. Les noms des artistes revendiquant une filiation avec l'artiste sont savamment scénographiés dans tous l'espace.

Sur les tables, les nappes de papier sont imprimées de dessins ou de textes manuscrits de Claude Nougaro, et dévoilent une autre des particularités de l'artiste, le fait très régulier de dessiner et d'écrire sur les nappes des restaurants.

4) ESPACE « CALE MOUVANTE »

1 Situation



PLAN DE CALE

Architectes Thomas Lacanal – Guillaume Muzard

Surface (en M2) : - 95 m2

Particularités : - Espace d'expositions
- Espace de spectacles
- Espace modulable
- Sensation d'immersion de plongée

2 Fonction

Présentation de Claude Nougaro permanente

Ce dernier espace de visite, payant, donne aux visiteurs l'occasion de retrouver ou de découvrir Claude Nougaro à travers 5 pôles, sa biographie, des extraits de ses spectacles sur scène, ses chansons, le corps et le mouvement, et la voix. La scénographie de l'exposition permanente est pensée en fonction de l'espace disponible compte tenu de la présence des expositions temporaires.

Présentation de Claude Nougaro temporaire

La cale de la péniche Sanctanox propose trois expositions temporaires et thématiques autour de Claude Nougaro. À côté des expositions temporaires, chaque année, au mois de février, la cale de la péniche abrite un festival baptisé « Dansez sur moi ».

Soirées

Parfois, une programmation proposera des concerts, des conférences ou des projections cinématographiques tout au long de la saison, en soirée de 19h à 0h. Ces programmations seront liées aux expositions temporaires et apporteront une perspective supplémentaire à la thématique développée.

L'OFFRE CULTURELLE

L'exploitation du lieu, et le développement de l'offre culturelle, qui sera fonction des ressources disponibles, seront assurés par l'association « Maison Nougaro – fabrique du présent ». Elle disposera à cette fin, d'une redevance perçue au titre d'un contrat de location-gérance du service de restauration, des revenus liés à l'offre culturelle, les entrées aux expositions et aux soirées, les ventes de la boutique, et la location de l'espace. L'association s'appuiera également sur les adhésions des membres, et des sources de financements privées comme le mécénat et le crowdfunding. L'association pour l'exploitation de la Maison Nougaro ne sollicitera pas de subventions publiques auprès des collectivités territoriales.



DES EXPOSITIONS

1) UNE EXPOSITION PERMANENTE

Cette exposition révélera un ensemble des œuvres de Claude Nougaro, qu'elles soient dessinées, écrites, ou chantées, mais également des interviews, des éléments liés à sa vie, sa carrière, des commentaires de complices, la présence de ses influences artistiques et les traces de son influence. Elle est composée :

- d'images audiovisuelles et de points d'écoute
- de manuscrits et dessins originaux
- de photos familiales et professionnelles
- de certains des morceaux de matière de son quotidien comme scaphandrier, piano, livres, poivrier, ou plume d'ange
- et d'autres illustrant sa carrière professionnelle, comme Victoires de la musique, ou disques d'or.

Cette exposition permanente est constituée par le fonds muséal détenu par la famille et des proches, mis gracieusement à disposition de l'association, et par les archives de l'INA.

L'exposition se développe gratuitement sur la totalité du bateau, mais elle est plus concentrée dans la cale où, associée aux expositions temporaires elle offre une visite de 45mn à 1h 15, pour un prix d'accès de 5€, 3€ pour les étudiants, et gratuit pour les mineurs et les demandeurs d'emploi.

2) DES EXPOSITIONS TEMPORAIRES

1 Festival « Dansez sur moi »

Chaque année, durant tout le mois de février, un festival baptisé « Dansez sur moi » investira la cale du bateau. En début de saison, à partir du 9 septembre, l'association proposera une chanson sur internet, dans les écoles et ailleurs. Chacun sera invité à partir de cette base pour confier sa propre création inspirée par le travail de Claude Nougaro. Le but de ce festival est de présenter l'œuvre et d'entraîner dans les pas du poète pour lire, écouter, contempler des œuvres artistiques, mais également de susciter et de développer de nouvelles créations, animations et spectacles autour de ses œuvres.

Chacun, écolier, internaute, artiste ..., pourra proposer librement sa vision du texte, de la musique, ou du thème à l'aide de toute forme d'expression : vidéo, photo, texte écrit, graphisme, chant, danse, mime, théâtre, conférence, approche philosophique, scientifique, journalistique etc. Durant plusieurs semaines, les réalisations seront exposées, présentées, dans la péniche.

À côté des artistes et diverses structures comme les associations sollicitées dans le cadre de ce festival, une attention toute particulière sera portée aux jeunes publics, qu'ils soient enfants, adolescents ou étudiants, ils constituent un engagement sur l'avenir.

Prix d'accès de 5€, 3€ pour les étudiants, et gratuit pour les mineurs et les demandeurs d'emploi.

2 Expositions temporaires

Du mois de mars au mois de janvier de l'année suivante, la cale du bateau propose trois expositions temporaires et thématiques autour de Claude Nougaro. Ces expositions, d'une durée moyenne de 3 mois, portent un éclairage sur l'œuvre soit :

- en développant dans des scénographies particulières des thématiques chères à Claude Nougaro, et choisies par l'association en lien avec l'actualité.

- en confiant à divers intervenants (artistes, écoles, amis de Claude Nougaro, ...) le soin d'élaborer une exposition sur un thème rattaché à Claude Nougaro. De nombreux sujets peuvent être abordés comme

- L'art lyrique
- Le rap
- La poésie
- Les voyages
- La musique, le rythme, la danse
- Le cinéma
- La langue
- Le dessin, la peinture

Ces expositions temporaires, dont la scénographie doit intégrer la possibilité d'accueillir parfois des personnes en soirée pour des spectacles, sont avec leurs thèmes spécifiques des compléments de l'exposition permanente. Elles apportent une plus value culturelle au visiteur, un éclairage particulier sur Claude Nougaro, et permettent de donner chaque trimestre un regain d'intérêt pour le lieu. Les exposants ne seront pas rémunérés, mais l'association Maison Nougaro financera le matériel scénographique nécessaire. Prix d'accès de 5€, 3€ pour les étudiants, et gratuit pour les mineurs et les demandeurs d'emploi.



DES SOIRÉES

Des soirées, prévues au nombre de six par an, contribuent à la transmission des valeurs de Claude Nougaro, à leur expansion, ainsi qu'au partage de ses œuvres et de son savoir. Elles sont également indispensables pour cultiver l'attractivité de la péniche dans un souci de rendre le lieu vivant, source de création. Ces programmations ont en effet vocation à attirer des visiteurs plus occasionnels qui découvrent l'espace, et ainsi développer la clientèle plus régulière. La fréquence de ces soirées permet d'élaborer une stratégie de fidélisation des publics, avec une fréquentation estimée entre 50 et 80 personnes par événement.

Si toutes les soirées ont un thème commun de manière directe et indirecte : Claude Nougaro, elles ont, en revanche, des formes différentes:

1) DES PARTAGES MUSICAUX

Ces pauses musicales, intimistes et conviviales, n'ont pas vocation à dupliquer l'offre déjà bien fournie de la scène musicale Toulousaine. Sur la scène de la cale des artistes locaux et des grands noms de la chanson française viendront se produire exceptionnellement pour un hommage à Claude Nougaro.

La Maison Nougaro pourra compter sur une liste d'artistes et proches de la famille : Maurane, André Minvielle, Hervé Suhubiette, Lionel Suarez, Maurice Vander, par exemple. La programmation devra également aller chercher des jeunes talents moins connus mais pouvant attirer une clientèle plus jeune.

Les artistes de ces programmations musicales seront rémunérés par cachet de 1000€ par soirée, et un budget est aussi prévu pour les frais de déplacement, logements et repas, mais également pour l'embauche éventuelle de techniciens et agents de sécurité lors des soirées.

Les tarifs de ces partages musicaux est un prix autour de 12€ peu importe la notoriété des artistes. Il est important de noter le fait que plusieurs membres de l'association disposent d'un réseau conséquent dans le domaine des spectacles et de l'art, et qu'un certain nombre de professionnels (techniciens, tourneur, directeur de salle) se sont dit prêts à contribuer bénévolement au projet.

Régulièrement les artistes de passage dans les bateaux seront logés par l'association dans l'appartement de Claude Nougaro au quai de Tounis.



3) DES PROJECTIONS CINÉMATOGRAPHIQUES

Les projections cinématographiques donneront aux spectateurs l'occasion de visionner des films d'artistes reconnus ou pas, ainsi que des documentaires. Une sorte de cinéma au cœur d'une exposition, qui conjugue projection, et parfois restauration, discussions. Ces projections seront l'occasion de découvrir les films préférés de Claude Nougaro, ou relèveront d'évènements particuliers comme les mardis de l'INA. Le tarif de ces projections est compris entre 6 € et 8 €.

4) DES CONFÉRENCES

Il s'agit d'organiser des rencontres et des échanges sur des sujets en lien avec Claude Nougaro où, conférenciers, artistes, spécialistes et autres, viendront partager leurs connaissances avec des visiteurs désireux de savoir. Ces conférences sont gratuites pour le public, et les conférenciers rémunérés à hauteur de 250 €.

La Maison Nougaro ayant une crédibilité forte pour accueillir un public d'écoliers et d'étudiants, elle proposera une offre adaptée comme des conférences ainsi que des lectures sur des thèmes adaptés pour toucher un public plus jeune.

Régulièrement des interviews particulières menées par Cécile Nougaro et un journaliste de l'association auprès d'artistes et d'autres intervenants seront filmées pour nourrir le site internet. Elles seront parfois publiques sur la scène de la péniche donnant lieu à des échanges entre les personnes interviewées et le public.

L'appartement du quai de Tounis permettra également de loger certains des intervenants, ainsi que des universitaires pour des recherches sur Claude Nougaro et son œuvre.



UNE BOUTIQUE

La boutique proposera aux clients une offre basée sur les thèmes, Claude Nougaro, et Toulouse. Située à l'entrée de la péniche, à côté de l'accueil, elle sera à la vue des visiteurs et clients de la péniche à l'entrée, comme à la sortie.

L'offre proposée

- Affiches (Ecrits, photos, dessins, de Claude Nougaro)
- Cartes postales autour de Claude Nougaro et de Toulouse
- Souvenirs (mugs, magnets, boîte à musique, portes-clefs, stylos)
- Livres sur l'artiste à exploiter en dépôt-vente afin d'optimiser la gestion des stocks et réduire les charges.
- Disques, CD, DVD à exploiter également en dépôt-vente.

Seulement un exemplaire de chaque article est présenté, le reste étant en stock. Certains produits sont également à la vente sur le lieu d'exposition (affiches, reproduction d'écrits) pour étendre l'espace de vente.

Les horaires d'ouverture de cet espace de vente seront les mêmes que ceux du lieu d'exposition.

La vente sur internet des produits de la boutique demande un investissement informatique trop important et n'est donc pas nécessaire dans un premier temps. Néanmoins, il est intéressant de consacrer une page à l'offre proposée. Elle y serait décrite, voire illustrée. Occasionnellement et sur demande spécifique d'un client, l'équipe de la Maison Nougaro pourrait répondre à des commandes.

En tenant compte de la fréquentation et de la nature de l'offre, il a été retenu un chiffre d'affaire par visiteur de 0,3€ à 0,5€. Conformément à d'autres lieux d'expositions, les marges pratiquées sont d'environ 55% (30% pour les livres et les disques).



LA LOCATION DE L'ESPACE

Sur la base des informations recueillies par la Toulouse Business School auprès de l'agence événementielle toulousaine *Médiane*, et des comités d'entreprises, l'association souhaite élargir les services proposés en louant une partie ou la totalité de la péniche, essentiellement pendant les heures de fermeture de l'espace.

La location comprend la cale de 79,3m² et une scène de 16m² pouvant accueillir jusqu'à 87 personnes. À celle-ci peut éventuellement s'ajouter la location de l'étage supérieur de la péniche mesurant 97m², comprenant la *Bibliothèque des Influences* et l'espace de restauration. La surface totale louable s'élève donc à 192m² au maximum et peut accueillir 212 personnes environ.

La location vise principalement les professionnels, entreprises, associations, agences événementielles, en leur proposant une péniche unique, amarrée à un emplacement historique, avec un fort potentiel du fait de la diversité des espaces et services proposés, et, imprégnée de l'univers artistique éclectique d'une figure Toulousaine : Claude Nougaro.

Afin de ne pas dénaturer le lieu, les locations s'articulent autour des valeurs chères défendues par l'artiste: partage, convivialité, générosité, transmission.

Cette offre, qui cible les milieux professionnels et d'affaires, permet également de faire connaître l'espace d'une autre façon, et développe un public susceptible de revenir à la MNO dans d'autres contextes : visite de la bibliothèque des influences, expositions, concerts, sortie familiale...

Différenciation : Kilomètre zéro du canal du midi, la maison Nougaro propose au visiteur d'évoluer dans un lieu culturel de partage, spacieux, unique, dédié à Claude Nougaro, véritable symbole de la culture Toulousaine.

Concurrents de MNO sur ce marché à Toulouse :

Péniche La Timonerie :

Bateau à quai (Canal de Brienne), jusqu'à 100 personnes, 3 salles, activités BtoB et BtoC, offre de restauration personnalisée ou deux menus

Péniche Saint louis :

Bateau à quai (Port Saint Sauveur), jusqu'à 120 personnes, 1 salle, activités BtoB et BtoC

Péniche Didascalie :

Bateau à quai à Ramonville-Saint Agne, jusqu'à 100 personnes, 1 salle, proche université, activité BtoB

Horaires :

flexibles en fonction de la demande

- Tous les soirs à partir de 18h
- Ouverture exceptionnelle en journée
- Privatisation de la péniche dans son intégralité

Prestations :

- Réunions/Conférences
- Présentations de produits et remises de prix
- Journées d'études et demi-journées d'études
- Afterwork d'entreprises
- Cocktails / Apéritifs dînatoires
- Cuisine locale dans la continuité de l'offre proposée au sein de la brasserie et du restaurant

Tarifs (estimations TBS) :

Tarif de location de la cale:

- Journée à partir de : 350,00 € TTC
- Soirée (à compter de 18h) à partir de : 600,00 € TTC

Péniche entière:

- Journée à partir de : 700,00 € TTC
- Soirée (à compter de 18h) à partir de : 1200,00 € TTC

Exemple de tarifs :

- Micro supplémentaire: 20,00€ TTC
- Vidéo projecteur : 50,00€ TTC
- Ecran de projection : 30,00€ TTC

Personnel : hôtesse d'accueil, barman, serveur.

Prestataires externes :

- Animations
- Traiteurs

Fréquence de location: 1 location par mois \Rightarrow 12 locations à l'année à 1.000€ en moyenne

PROGRAMME D'OUVERTURE de L'OFFRE CULTURELLE
(hors location de l'espace)

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
10h-11h							
11h-12h							
12h-13h							
13h-14h							
14h-15h							
15h-16h							
16h-17h							
17h-18h							
18h-19h							
19h-20h							
20h-21h							
21h-22h							
22h-23h							
23h-0h							



Fermeture de l'espace culturel



Ouverture exceptionnelle de l'espace culturel pour les soirées

TARIFS et FRÉQUENTATION de L'OFFRE CULTURELLE

ACTIVITÉS	PRIX	FRÉQUENTATION
Pont 1 ^{ère} partie de visite + restauration	0 €	
Expositions	5 € - 3 € étudiants Gratuit 18 ans et chômeurs	10 000 personnes
Partages musicaux	12 €	50 à 80 personnes 4fois/an Soit 260 personnes
Projections cinématographiques	De 6 € à 8 €	140 personnes
Conférences	Gratuites	350 personnes
Boutique	De 0,3 € à 0,5 € / visiteur	10 000 personnes
Location de l'espace	1 000 € en moyenne	12 locations/an

LE FONDS MUSÉAL

Le fonds muséal de la Maison Nougaro est constitué des biens détenus par la Famille, mis à disposition gracieusement, et d'éléments issus des archives de l'INA, pour un coût de 13 156 €.

Un document fourni en annexe, établi par M Jean-Marc Delvaux commissaire priseur, fait état d'un inventaire exhaustif des biens détenus par la famille, des contrats de mise à disposition gracieuse de chacun des membres de la famille, d'un devis précis de l'INA pour les archives sélectionnées, et d'un inventaire et d'un contrat de cession des droits photographiques de Mme Suzy Souchon, photographe professionnelle.

ÉTAT DESCRIPTIF ET ESTIMATIF DE BIENS MOBILIERS SE TROUVANT CHEZ MONSIEUR CLAUDE NOUGARO.

- À PARIS, RUE SAINT JULIEN LE PAUVRE
- À RUNGIS, DANS UN ENTREPOT
- À PAZIOLS, DANS LES CORBIERES

1 BIENS PROPRES	460 800 €
Dessins	
2 BIENS PROPRES	369 260 €
Tableaux, meubles et objets d'art	
3 BIENS COMMUNS	50 610 €

	880 670 €

**ETAT DESCRIPTIF ET ESTIMATIF DE BIENS MOBILIERS SE TROUVANT
CHEZ CECILE NOUGARO.**

- EN PROVENANCE DU QUAI DE TOUNIS DE TOULOUSE
- À SAINT-YBARS

1 BIENS PROPRES 98 800 €
Tableaux, disques, livres, instruments de musique,
meubles et objets d'art.

2 BIENS PROPRES 236 200 €
Disques de Claude Nougaro, bandes audio, film 16 mm,
dessins, manuscrits, photographies, affiches.

335 000 €

TOTAL DU FONDS DETENU PAR LA FAMILLE 1 215 670 €

**ACCORD PRÉALABLE POUR CESSION DE DROITS DE TYPE CULTUREL,
ASSOCIATIF**

DEVIS INA 13 156 €
Pour installation muséographique de la Maison Nougaro
à Toulouse, sur la péniche « Sanctanox »

LA SCÉNOGRAPHIE

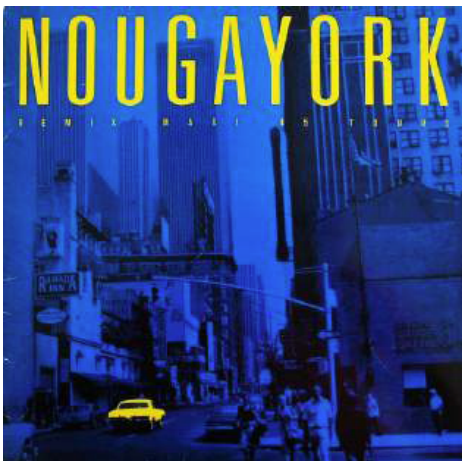
La passerelle :

Point de passage obligé, la passerelle est la première étape du voyage. Il faut quitter la terre ferme pour se rendre à la maison Nougaro. Dans les jardinières poussent des fleurs comestibles, sur la boîte aux lettres, il est écrit « Maison Nougaro », l'enseigne peinte à la main s'éclaire le soir venu, la porte est ouverte.



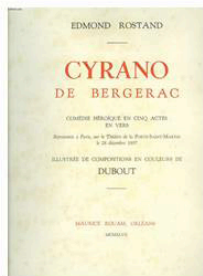
L'accueil :

Le seuil franchi le visiteur pénètre dans un espace d'accueil où trône un casque de scaphandrier comme il le faisait auparavant dans les précédents lieux de résidence de Claude Nougaro. Un patchwork présente toutes les pochettes d'albums de l'artiste. Le comptoir d'accueil est intégré au poste de pilotage. L'ensemble des équipements de navigation est opérationnel. Ce meuble permet la mise en avant de supports de communication et de visite mais aussi des livres et des produits dérivés. Cette plate-forme, poste de pilotage de la péniche, donne accès à la bibliothèque, à l'exposition, à la cuisine et au bureau. Bienvenue à bord !



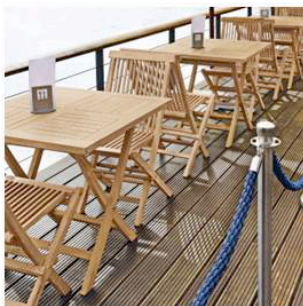
La bibliothèque des influences :

Le visiteur monte quelques marches pour accéder à la Bibliothèque des influences. Extraordinairement lumineux cet espace de 47m² offre un point de vue unique sur le bassin du Port de l'Embouchure. Le fonds documentaire appartient à Claude Nougaro. Ses livres, ses disques, ses cahiers de recherches sont mis à disposition du visiteur. Les commentaires écrits de l'artiste sont présents sur presque tous les documents sous forme de fiches. Deux secrétaires permettent de s'installer pour écrire et penser. Le visiteur peut aussi s'installer dans un fauteuil en cuir et, à l'aide d'une tablette tactile, avoir accès à l'ensemble de la discothèque de Claude Nougaro. Le son est alors diffusé par un haut-parleur directionnel, ne provoquant aucun dérangement pour les autres visiteurs. Le comptoir, lieu de rencontre par excellence, proposera des boissons chaudes ou froides ainsi que diverses collations.



La terrasse du restaurant :

Avec ses 57m², le pont supérieur du bateau sert de terrasse au restaurant. En plein air, protégé du soleil par un vélum, cet espace peut accueillir jusqu'à 40 couverts. Chaque chaise porte une plaque gravée au nom d'un ami artiste de Claude Nougaro. Les nappes en papier sont sérigraphiées de citations manuscrites. Le soir venu, des potences avec des lanternes sont installées sur les garde-corps afin de permettre un éclairage efficace et intime pour chaque table.



*Je ne dis mots
Bien incapable de citer
un mot parmi la millionième,
Chacun d'eux a droit de cité,
du plus offert au plus rebelle.
Dans leur pays multicolores,
dans le secret de leur cœur,
si je préfère d'un des leurs
un autre peut-être m'adorer.
Et est de grave sans l'inciter,
Et on le lire sans être,
de temps sont, devant sa table,
la transparence à l'ambigu.*
Claude Nougaro



La cale :

En descendant l'escalier principal, le visiteur accède à l'exposition, un grand espace en longueur de 95m2. Un texte introductif est imprimé au mur, il est accompagné de photographies d'archives dans leurs tirages originels. Deux paires de gants de boxe sont suspendues et trois malles sont empilées. Pour aider le visiteur, un guide et une fiche de salle sont mis à disposition.

L'exposition met en lumière la vie, l'oeuvre, les pensées et le corps de Nougaro. Le parcours de visite et la scénographie intègrent des technologies de pointe dans le but d'offrir aux passagers une visite intuitive et ludique. La cale du navire regorge de trésors et la visite n'a pas de sens imposé. Les passagers peuvent aller et venir entre quatre pôles principaux...

Le périscope

Un périscope réglable en hauteur pour s'adapter aux petits et aux grands, plonge le visiteur dans un diaporama de photographies de famille, commenté par des extraits sonores fournis par l'INA. Le déclenchement de la séquence est commandé par un bouton de commande installé sur la poignée du périscope.



Les balançoires

Deux balançoires permettent de positionner le visiteur sous une enceinte directionnelle qui diffuse en boucle des extraits d'interview au cours desquelles Claude Nougaro parle de son goût pour la vie et pour l'humain.



Les fenêtres lumineuses

Il s'agit d'écrans tactiles dont la dimension permet une utilisation collective. 257 titres de chansons donnent accès à une base documentaire inédite. En sélectionnant un titre de chanson on accédera à son texte écrit, son année de création, son ou ses compositeurs, musiciens, orchestrateur, édition, mais aussi des contenus plus insolites tels que ses versions manuscrites, son nom d'origine s'il s'agit d'une reprise, sa tonalité, son style, des anecdotes et des histoires qui lui sont liées.



je ne dix mots

Bien incapable de citer
un mot parmi la scintille ;
Chacun d'eux se doit de cite,
de plus offert au plus rebelle .

Dans leur pays multicolore ,
dans le secret de leur couleur ,
si je préfère l'un des leurs
un autre peut être m'adore .

Où est le grave sous l'aigu ?
Où va le leve sans étoile ?
de temps nuit, laissant sa toile ,
la transparence à l'ambigu .

Claude Nougaro



Le corps et son ombre

C'est un dispositif ludique et pédagogique. Un film d'animation muet met en scène la silhouette de Claude Nougaro. A proximité de l'écran une zone est marquée au sol. En pénétrant dans cet espace le visiteur déclenchera un capteur de présence qui commande un projecteur lumineux. L'ombre de chaque visiteur peut s'harmoniser à cette singulière silhouette formant ainsi un ensemble, une danse de mouvements.



La scène

Le plaisir d'une rencontre avec Claude Nougaro ne serait pas total sans le plaisir d'assister à un spectacle. Au fond de la cale il y a un grand rideau noir et derrière, on l'espère, une scène... Depuis l'accueil on déclenche l'allumage et la mise en route d'un spectacle. Un bruit de public qui se presse commence à se faire entendre dans la cale, des lumières s'agitent derrière le rideau, on annonce le début imminent de la représentation. Les visiteurs s'approchent et s'installent. Le rideau s'ouvre, on entend applaudir. Sur scène des instruments occupent l'espace. Le fond de scène est un écran de projection sur lequel est diffusé un concert grandeur nature. L'extrait dure une vingtaine de minutes. La dernière partie de la vidéo met en scène la traditionnelle présentation des musiciens. Le rideau se referme, les bruits de foule s'éloignent. Le spectacle est fini mais pas pour très longtemps... .



L'exposition temporaire

Situé entre l'exposition permanente et la scène de spectacle, un éclairage modulable, des cimaises d'accroche, des prises réseau et des prises de courant permettent d'installer une exposition temporaire. Les propositions d'exposition font l'objet de concertation avec l'équipage de la Maison Nougaro afin de bien s'intégrer à l'ensemble des usages du lieu. Des supports sont ainsi mis à disposition pour positionner les signalétiques et les textes de présentations. Ces supports sont chartés dans une couleur différente de ceux de l'exposition permanente. Elles sont une vraie plus-value en terme de rencontres et d'ouverture.

Le cabaret - Les Musi-cales

La cale est un espace modulable. La scène de spectacle est équipée de manière à pouvoir accueillir des conférences, des projections, des lectures ou des concerts. Les expositions permanente et temporaire disparaissent dans les parois ou démontées et stockées dans le local technique. Le périscope et les balançoires sont décrochés, les écrans tactiles protégés. L'ensemble des dispositifs sonores et lumineux est éteint. La surface dégagée permettra l'installation de 70 places assises.

Les malles pédagogiques

Trois malles pédagogiques ont été conçues pour proposer une approche adaptée aux différents publics. Un ensemble de documents en pdf peut être téléchargé sur le site internet de la Maison Nougaro afin d'aider les accompagnateurs à préparer leur venue.

La malle enfant permet notamment la mise en place d'un quizz sonore d'identification d'instruments de musique au travers de l'écoute d'extraits de chansons.

La malle adolescent permet de plonger les jeunes dans une chasse au trésor, ils devront retrouver parmi les éléments d'exposition et de décoration des références aux textes des chansons.

La malle personne en situation de handicap propose différents types de parcours et d'accompagnements dans l'exposition en fonction des possibilités des personnes.

Le scénographe

Paul Ferrer est né sur la rive gauche de Toulouse le 4 juillet 1977, ses parents étaient chercheurs pour le CNRS à Paul Sabatier. Son enfance se passe entre Rangueil et les campagnes audoises. Une fois le Bac en poche, il entre à l'École Supérieure des Beaux-Arts de Toulouse. Grâce à une bourse Leonardo Da Vinci (Chambre de Commerce et de l'Industrie), il part travailler un an à Barcelone pour un magazine d'art contemporain (*Ars Nova Mediterranea*). De retour en France, il finalise son cursus aux Beaux-Arts de Nîmes. A Toulouse, il travaille comme régisseur au Musée des Abattoirs. Parallèlement à cette activité, il fonde avec des amis, anciens étudiants des Beaux-Arts, l'association TA qui édite *Multiprise*, une revue gratuite sur l'art contemporain en Région Midi-Pyrénées. L'association TA permet de mutualiser des moyens, des compétences et des outils. Par la suite, on lui propose d'intervenir pour faire de la scénographie d'espaces sur des festivals de musique (*GaroRock, Les Siestes Electroniques...*). Ces projets l'emportent en Corse, où il occupe le poste de régisseur général du Festival Calvi on The Rocks pendant dix ans, et y rencontre sa femme. Entre temps, il effectue trois missions comme directeur technique sur la Foire d'Art Contemporain d'Abu Dhabi (*Abu Dhabi Art*). Plus tard, contacté par le service Communication de la Région Midi-Pyrénées, il réalise trois expositions en tant que scénographe (*Claude Nougaro, Le plan Rail et Les Grands Sites*). Il devient père. Puis il est engagé au grade de technicien par la Mairie de Colomiers, comme régisseur général du Pavillon Blanc I Médiathèque centre d'art. Il y coordonne la mise en place technique de ce bâtiment de 4000m², réalise des expositions et des spectacles. Il y assure aussi le suivi de maintenance du bâtiment ainsi qu'une veille sur la sécurité incendie (*ssiap1*).



L'OFFRE DE RESTAURATION

ORGANISATION DU SERVICE DE RESTAURATION

L'association, qui ne sera pas en charge du service de restauration, a néanmoins établi le cahier des charges de ce service pour qu'il corresponde à l'identité du lieu, et choisi la société prestataire.

Il est convenu que l'entreprise de Mr Alain Fourest, dit « Nounours » prendra en charge ce service. Il s'agit d'un restaurateur connu sur la région toulousaine, qui possédait le restaurant "Le four" jusqu'à la fin des années 1990, avant de partir à l'étranger exercer son activité. Il était ami avec le chanteur Claude Nougaro qui faisait partie de ses clients habituels, et sa cuisine tournée vers un esprit terroir, convivial et de partage, contribuera à faire vivre l'esprit de la Maison Nougaro.

Principalement pour le service de restauration du soir, il sera nécessaire de fournir une licence IV afin de pouvoir distribuer des alcools forts.

La redevance prévue dans le cadre du contrat de location-gérance sera de 30 à 50 K€. La société de Mr Alain Fourest est en mesure de s'engager sur cet ordre de grandeur.

Le service de restauration étant une partie totalement séparée de l'activité associative, le restaurateur prendra la responsabilité d'embaucher le personnel qui lui convient et de les rémunérer comme il le souhaite.



UN SERVICE DE RESTAURATION

OUVERT À L'ANNÉE LE MIDI

1) PUBLICS

Le service de restauration du midi s'adressera en particulier aux employés travaillant aux alentours. Ils représentent plusieurs centaines de clients potentiels en semaine, susceptibles de venir régulièrement. Le week-end, la fréquentation sera différente, les habitants du quartier, les touristes venus pour les expositions et les gens de passage (cyclistes, promeneurs...) alimenteront cette activité de restauration.

2) OFFRE

Tout le long de la semaine, il sera proposé un service de restauration rapide basé sur de la nourriture conservée dans des bocaux, du pain, et des condiments. Cette offre assurera une restauration saine et de qualité tant au niveau des produits locaux cuisinés que par son mode de conditionnement. Les fournisseurs seront des agriculteurs, et des producteurs locaux. Le client devra pouvoir payer en espèces, chèque, carte ou par ticket restaurant, ce dernier étant très important pour le type de clientèle ciblé. Une carte de fidélité sera proposée, pour 10 repas achetés le midi, 1 place pour une exposition sera offerte.

Ce concept des bocaux permettra de répondre aux besoins des entreprises aux alentours le midi, en offrant un service rapide, sans préparation, à consommer sur place ou à emporter. Il permettra également à chacun de composer son repas.

Il est également à noter que l'utilisation de bocaux en verre consignés affiche des valeurs écologiques. Les plateaux, lunch box et sacs pourraient également être en matériaux recyclés.

3) TARIFS et FRÉQUENTATION

Un comparatif avec les offres existantes imposera la mise en place d'un tarif attractif le midi afin de séduire les entreprises aux alentours. Un menu bocal avec un dessert ou une boisson sera vendu à environ 13,5 euros. Le panier moyen par personne avoisinera les 8 euros. La demande journalière serait d'une moyenne annuelle de 30 clients par jour, 6 fois par semaine.

4) HORAIRES

Les horaires d'ouverture de ce service s'étaleront de 11:00 à 15:00 en salle ou à emporter. Il sera toutefois possible d'acheter les bocaux à n'importe quel moment de la journée, puisqu'ils ne nécessitent aucune préparation. Dans ce sens, une vitrine attirante, mettra les bocaux en valeur au niveau du Bar-Bibliothèque, afin de capter aussi une clientèle de passage.

Ce service sera proposé durant l'intégralité de l'année. En effet, la demande étant professionnelle, elle ne sera pas victime de saisonnalité. Il sera peut-être nécessaire d'augmenter les quantités en haute saison si les touristes affluent.

UN SERVICE DE RESTAURATION **OUVERT LE SOIR 6 MOIS/AN**

1) PUBLICS

Ce service de restauration s'adressera à la population régionale, aux touristes de passage dans la ville de Toulouse mais aussi aux potentiels visiteurs de la péniche et des expositions. Ces cibles représentent plusieurs centaines de clients potentiels les jours d'ouverture. Ce service aura donc pour vocation de maximiser l'offre de la péniche, d'accroître sa fréquentation, et d'élargir sa visibilité. Il sera alors primordial d'offrir au client un service unique et de qualité.

2) OFFRE

À côté du service de restauration rapide ouvert toute l'année à midi, il sera proposé un service de restauration classique le soir du jeudi au dimanche 6 mois par an. Cette offre estivale se composera d'un menu unique avec des entrées de saison, d'un plat à base de différentes viandes grillées, de légumes en accompagnement, et de desserts de la région comme le pastis gascon. Les produits servis respecteront tous une charte, imposant de faire travailler des producteurs locaux proposant des produits de très haute qualité.

Le bar distribuant vin et alcools sera accessible au sein du restaurant. Il sera éventuellement possible d'imaginer un partenariat avec la partie muséale de la péniche afin d'occuper les clients lorsqu'ils attendront leur table. Des activités pourraient alors être proposées pour offrir une animation constante et un service interactif. Le chef, Mr Alain Fourest reprendra le concept de son ancien restaurant le « four », afin de répondre à la demande actuelle des clients de restaurant, et de rester toujours en lien avec Claude Nougaro.

3) TARIFS et FRÉQUENTATION

Afin de rentrer dans la fourchette de prix attendue par la clientèle visée, deux types de formules seront proposées :

- La formule "Entrée + Plat" ou "Plat + Dessert" à 28 euros
- La formule "Entrée + Plat + Dessert" à 35 euros

Le restaurant pourra accueillir 44 couverts par service portant la capacité de remplissage par soir à 88 places. Celui-ci étant ouvert de 19h00 à 0h00 deux services seront envisageables :

- Premier service de 19h00 à 22h00.
- Second service de 22h00 à minuit.

Les diverses estimations effectuées tablent sur un taux de remplissage de 45 % avec 40 personnes par soir pendant la période estivale.

4) HORAIRES

Suite à une étude sur la demande, menée par des étudiants de la Toulouse Business School, il

a été décidé d'ouvrir ce service de restauration 6 mois par an, du jeudi au dimanche soir, de 19h00 à 0h00. Il a été estimé qu'une ouverture partielle du restaurant (4 soirs par semaine) serait la plus adaptée à la demande et permettrait ainsi de concentrer la fréquentation ces soirs là. Par ailleurs le fait d'ouvrir le restaurant la moitié de l'année, aux beaux jours permettra de profiter pleinement de l'espace des ponts Jumeaux.

UN BAR OUVERT À L'ANNÉE **Y compris le soir 6 mois/an**

Le service de bar situé sur la partie intérieure du pont de la péniche, dans la bibliothèque des influences, devra remplir trois fonctions :

1) Rester ouvert toute la journée, aux mêmes heures que l'espace culturel, pour accompagner les lectures de ceux qui souhaitent feuilleter les ouvrages proposés ou tout simplement se désaltérer sur la péniche.

Ce service assimilable à un bar « classique », servira des boissons ne titrant pas plus de 18° d'alcool. Les consommations proposées seront conformes à n'importe quel autre établissement, il s'agira d'un minimum de 10 boissons non alcoolisées (soda, jus de fruits, ...), de bières, de cafés, de chocolats, de thés, et de vins et spiritueux ne titrant pas plus de 18° d'alcool. Une attention toute particulière sera portée aux fabrications locales et artisanales (Biérataise, limonade Maxara, ...). Il est à noter que ce service de bar pourra aux beaux jours profiter d'une terrasse, d'une quarantaine de places, sur les quais.

2) Entre 11 h et 15 h, il devra assurer le service de restauration rapide. La personne s'occupant du bar en journée (11:00 - 19:00) devra être polyvalente. Il lui faudra, en effet, vendre les bocaux, et s'occuper de la propreté des lieux.

Le bar devra exposer, à temps plein, des bocaux, et la vente pourra se faire même pendant l'après-midi.

3) Accompagner aussi les repas des fins gourmets qui viennent se restaurer en soirée, ou encore les événements comme les concerts, les projections, et les conférences qui auront lieu. Ce service sera un accompagnement à la restauration, mais il n'est toutefois pas à négliger car les marges sont conséquentes sur les boissons.

Ce service de bar et de restauration devra bénéficier d'une licence IV, afin de pouvoir proposer aux clients du restaurant, en soirée, des apéritifs et des digestifs titrant plus de 18° d'alcool.

PROGRAMME D'OUVERTURE de L'OFFRE
de RESTAURATION

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
10h-11h							
11h-12h							
12h-13h							
13h-14h							
14h-15h							
15h-16h							
16h-17h							
17h-18h							
18h-19h							
19h-20h							
20h-21h							
21h-22h							
22h-23h							
23h-0h							



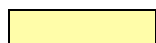
Fermeture de l'espace de restauration



Bocaux



Repas du soir (6 mois/an – du mois de mai au mois d'octobre)



Ouverture du bar seul

LES PUBLICS

Les publics potentiels de la Maison Nougaro sont constitués d'une grande variété de cibles complémentaires et compatibles. Il existe une demande potentielle importante. La segmentation entre cible loisirs et cible affaires permet de faire connaître l'espace de différentes façons, permettant à chacun de revenir à la MNO dans d'autres circonstances.



1) LES TOULOUSAINS

1 Toulousains dans un cadre de loisirs

Il s'agit ici des familles, couples, groupes d'amis, ou personnes seules habitant Toulouse et plus particulièrement les quartiers Ponts Jumeaux, Compans-Caffarelli, et Amidonniers. Ils pourront faire de la Maison Nougaro un lieu intégré à leur temps de loisir, pour des sorties culturelles et conviviales : expositions, concerts, bar, restaurant.

2 Les toulousains travaillant à proximité de la péniche

Une forte demande de lieu de restauration dans le quartier des Ponts Jumeaux a été exprimée par les personnes travaillant à proximité de la péniche. Par ailleurs, la livraison de repas à domicile et sur le lieu de travail permettrait d'optimiser le chiffre d'affaires.

Cœur de cible : Les salariés des TPE et PME implantées dans la zone de chalandise de la péniche Sanctanox. Pour leur déjeuner, ces cibles sont à la recherche de services de restauration rapide à des prix abordables, ainsi que d'un cadre original. Une dizaine d'entreprises se situent dans un rayon de 200m autour de la MNO.

Promesses à cette cible: L'assurance d'une cuisine locale saine, gourmande, et abordable, pour une pause déjeuner rapide, dans un cadre aussi atypique que stimulant.

3 Les écoliers, collégiens, lycéens

Des visites éducatives spécifiques autour des expositions seront proposées aux enseignants des établissements toulousains. Il s'agira de faire découvrir l'œuvre de Claude Nougaro aux plus jeunes. L'objectif sera de faire découvrir aux plus jeunes comment se crée une chanson, de les sensibiliser à l'écoute d'extraits musicaux, de leur proposer des activités ludiques (mise en place de quiz, éveil à la musique...), et de leur faire découvrir un chanteur de leur propre ville.

En accord avec leurs programmes scolaires, les collèges et les lycées sont également attendus à la Maison Nougaro. Les collégiens pourront venir étudier cet univers dans le cadre de leur cours de musique. De leur côté, les lycées pourront, par exemple, venir apprendre davantage sur la musique et la poésie, programme du baccalauréat de Français pour les premières. Les écoles d'enseignement supérieur sont également concernées. Les écoles de musique pourront venir étudier plus en détail l'univers de Claude Nougaro. Les écoles d'architecture, ou d'ingénieur, pourront quant à elles, venir étudier la spécificité des plans concernant les pièces détachables de la péniche.

Il y a une centaine d'écoles élémentaire à Toulouse, privées comme publiques, 37 collèges et 28 lycées. Le nombre total de lycéens et de collégiens est de 39 063 enfants scolarisés.

2) LES TOURISTES

Cette cible regroupe les familles, les couples, les groupes d'amis, ou les personnes seules de passage dans la ville rose. Des partenariats avec les prescripteurs, office du tourisme et tour-opérateurs, peuvent assurer un trafic touristique important. L'objectif est de faire de la péniche un lieu de passage incontournable pour les touristes en visite dans la ville rose.

Promesse à cette cible : Proposer une expérience culturelle complète et immersive autour de l'univers de Claude Nougaro, figure incontournable de la culture toulousaine associée à une expérience gastronomique gourmande et locale.

3) LA CLIENTÈLE D’AFFAIRES

1 Les repas d’affaires

Les professionnels invitants des visiteurs extérieurs à Toulouse sont toujours en recherche de lieux de restauration de qualité incarnant leur ville. Le restaurant de la Maison Nougaro peut tout à fait jouer ce rôle.

2 Les entreprises et associations professionnelles

Ces entités sont en constante recherche de lieux pour des événements professionnels : réunions, séminaires, team building, soirées... . L’offre culturelle associée à un lieu unique fait de la Maison Nougaro un lieu particulièrement attractif pour cette clientèle.

Promesse à cette cible : Une péniche amarrée à un emplacement historique pour des réceptions et réunions imprégnées de l’univers artistique de Claude Nougaro.

3 Les agences événementielles

D’après l’étude menée auprès des prescripteurs, il est ressorti de l’entretien avec Médiane, agence événementielle reconnue sur Toulouse, qu’une réelle demande existait aussi bien auprès des particuliers qu’auprès des professionnels, pour ce qui est de salles originales à louer. L’agglomération Toulousaine compte une trentaine d’agences événementielles pures, et environ 300 agences de communication, publicité, relations publiques qui constituent également des prospects intéressants.

Promesse à cette cible: Une péniche unique au fort potentiel événementiel du fait de la diversité des espaces et services proposés, et, imprégnée de l’univers artistique d’une figure Toulousaine : Claude Nougaro.

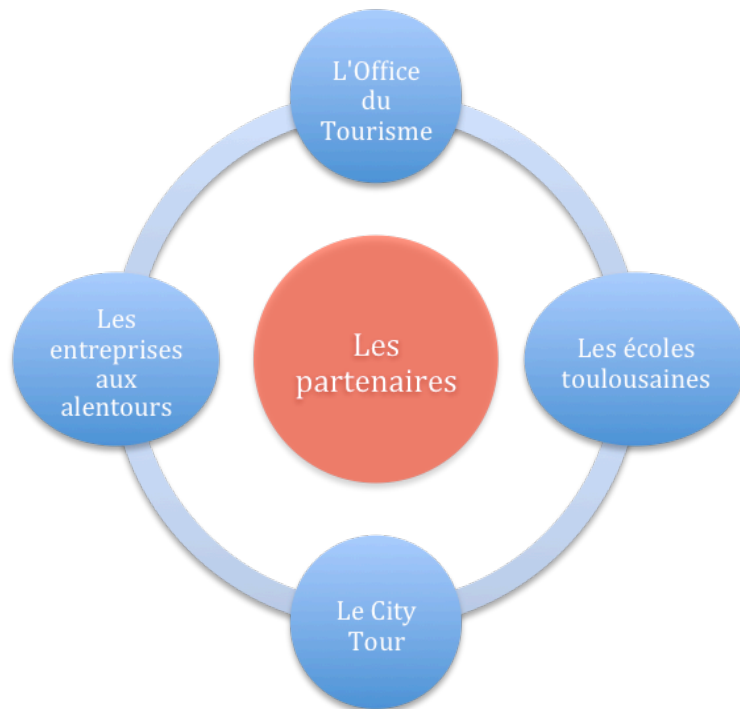
4) LES FANS DE CLAUDE NOUGARO

Une proposition d’adhésion à l’association sera systématiquement faite, permettant ainsi aux fans de recevoir régulièrement des informations et d’accéder gratuitement à tous les espaces.

En conclusion plusieurs critères peuvent catégoriser les publics, le type de clientèle (éducation, loisirs, affaires), la provenance géographique, les raisons de la venue (bar, restauration, spectacles, collections), la langue ou la répartition individuel/groupe.

La division des publics dans ces différentes catégories permettra un suivi statistique de la fréquentation, dont le but sera le développement du nombre de visiteurs.

LES PARTENAIRES



Un partenariat avec les écoles permettra de faire venir à la Maison Nougaro des écoliers pour les faire participer à des activités culturelles, et fera ainsi augmenter la notoriété et la demande au niveau des enfants et de leurs familles.

Un partenariat avec l'Office du Tourisme permettra à la Maison Nougaro de bénéficier de sa visibilité et de sa caution auprès des touristes.

Le City Tour de Toulouse serait enclin à intégrer l'entrée au musée de la Maison Nougaro dans l'un des tours (le tour "Aeroscopia / let's visit Airbus"), permettant ainsi de faire découvrir la péniche et Claude Nougaro à une clientèle principalement étrangère.

Un partenariat avec les TPE et PME situées dans la zone de chalandise de la péniche Sanctanox, que leurs salariés pourraient fréquenter régulièrement, permettra à la Maison Nougaro de toucher une autre cible de publics.

LES MOYENS

1) ASSOCIATION MAISON NOUGARO – FABRIQUE DU PRÉSENT

L'Association Maison Nougaro – Fabrique du Présent a pour objet de gérer et développer l'espace constitué par la Péniche SANCTANOX.

Elle comporte quatre catégories de membres :

- Membres fondateurs : Cécile Nougaro, Hélène Nougaro, l'Association « famille Nougaro »
- Membres actifs : personnes impliquées dans le fonctionnement de l'association,
- Membres d'honneur : personnes physiques ou morales ayant apporté des services ou contributions exceptionnels à l'association,
- Membres adhérents : personnes à jour de leur cotisation.

L'Association est dirigée par un Conseil d'Administration composé de :

- ✗ 4 membres élus parmi les membres actifs,
- ✗ au moins un membre fondateur de l'Association.

Un Comité de Gouvernance sera incorporé dans la nouvelle version des statuts avec pour mission de contrôler la bonne utilisation des ressources financières de l'Association par rapport aux objectifs fixés.

Ce Comité de Gouvernance sera composé de 6 membres, dont 4 membres de droit, à savoir :

- ✓ le représentant de l'Association « famille Nougaro »,
- ✓ le représentant de l'Association Maison Nougaro – Fabrique du Présent,
- ✓ un représentant des collectivités territoriales ayant contribué au versement des subventions reçues par l'Association Maison Nougaro – Fabrique du Présent,
- ✓ un représentant des mécènes privés,
- ✓ et 2 membres supplémentaires désignés par les 4 membres de droits parmi :
 - les personnes qualifiées du monde culturel,
 - les personnes qualifiées du monde économique.

2) ASSOCIATION FAMILLE NOUGARO

L'Association Famille Nougaro a pour but « *de faire respecter le droit moral associé au nom de Claude NOUGARO, de promouvoir et diffuser la création et la culture grâce à l'œuvre de Claude Nougaro, et toute autre mission rattachée à son objet* ».

L'Association comporte 4 catégories de membres :

- les membres fondateurs : Cécile Nougaro et Sylvie VAN DEN ELSSEN,
- les membres actifs : personnes parentes de Claude NOUGARO et impliquées dans le fonctionnement de l'association,
- les membres d'honneur : personnes physiques ou morales ayant apporté ou apportant des services ou contributions exceptionnels à l'association,
- les membres adhérents : personnes à jour de leur cotisation.

Elle est dirigée par un Conseil d'Administration composé de 4 membres dont 2 élus parmi les membres actifs et 2 membres fondateurs.

3) EURL BARBARBARE

L'EURL sera détenue à 100 % par l'Association Maison Nougaro – Fabrique du Présent.

Elle sera propriétaire du fonds de commerce de bar et restauration exploité sur la Péniche.

Elle donnera en location gérance ce fonds de commerce a une société commerciale gérée par une personne tierce à l'Association Maison Nougaro – Fabrique du Présent et à l'Association « famille Nougaro ».

4) L'INTÉRÊT GÉNÉRAL et L'UTILITÉ PUBLIQUE

L'Association Maison Nougaro – Fabrique du Présent poursuit un but culturel en s'adressant à un public vaste et non limité.

À ce titre, elle présente un intérêt général au sens fiscal.

En revanche, à ce jour, elle n'a pas demandé à être reconnue d'utilité publique.

Mais dès qu'elle pourra prétendre à cette qualification, elle demandera sa reconnaissance d'utilité publique.

5) LA LOCATION-GÉRANCE

L'annexe numéro 5 présente le contrat de la location-gérance du fonds de commerce, qui sera établi entre l'EURL Barbarbare et la SARL Alain Fourest.

LES FINANCEMENTS

L'association doit prévoir deux types de ressources financières : des ressources ponctuelles au démarrage du projet pour financer les investissements initiaux et des ressources récurrentes pour financer les coûts de fonctionnement annuels.

INVESTISSEMENTS INITIAUX

Ils seront financés par les apports de la famille Nougaro et par des financements publics. C'est l'objet de la présente demande de subvention.

1) LA FAMILLE NOUGARO

- Cécile Nougaro a acheté en 2013 la péniche « Sanctanox » pour un montant de 280 000 €. Elle a réalisé cette acquisition dans le but de la confier à l'association « Maison Nougaro – fabrique du présent » pour qu'elle puisse y implanter la future Maison Nougaro.
- La famille Nougaro a fait réaliser un inventaire du fonds muséal à sa disposition, et chaque membre de la famille a signé un contrat permettant à l'association d'utiliser gracieusement ce fonds estimé à 1 215 670 €.

2) LES FINANCEMENTS PUBLICS

Suite à la volonté affichée des élus des trois collectivités territoriales de soutenir ce projet, l'association « Maison Nougaro – fabrique du présent » fait appel à un financement public (mairie, département et région) pour financer les travaux de remise en état de la péniche et permettre ainsi au projet Maison Nougaro de voir le jour.

PATRIMOINE	MONTANT	APPORTS	MONTANT
Péniche – acquisition	280 000€	Famille Nougaro ✓ Péniche ✓ Fonds muséal	280 000 € 1 215 670 €
Péniche – travaux	1 203 819 €	Subventions publiques	1 203 819 €
Fonds muséal	1 215 670 €		
TOTAL	2 699 489 €	TOTAL	2 699 489 €

L'association a déterminé le montant et l'utilisation des subventions, qu'elle demande à chaque collectivité.

- Le financement d'un montant de 505 811,61 € demandé à la Mairie de Toulouse servira à réaliser la scénographie, les travaux de façades, et tous les aménagements esthétiques extérieurs et intérieur. Il sera également utilisé pour financer les équipements et le mobilier de la Maison Nougaro, ainsi qu'à doter la péniche d'un système de chauffage et de ventilation permettant de diminuer les coûts de fonctionnement et de mettre en avant la notion de développement durable (système PE conçu pour l'habitat fluvial).

- Le financement d'un montant de 492 601,53 € demandé au Conseil Régional de Midi-Pyrénées servira à une rénovation structurelle de l'existant, et à la construction de modules amovibles, qui viendront se poser sur la péniche. Ces travaux présentent de nombreuses innovations techniques.

- Le financement d'un montant de 205 405,05 € demandé au Conseil Général de Haute-Garonne servira pour les travaux d'aménagement intérieur de la péniche. Il permettra de financer les sols, murs, plafonds, menuiseries,

FINANCEMENTS DE FONCTIONNEMENT ANNUELS

Les coûts de fonctionnement annuels seront assurés par des ressources récurrentes issues des cotisations des adhérents à l'association et des revenus tirés du fonctionnement de la Maison Nougaro, mais également par du mécénat et des campagnes de crowdfunding.

Avant de présenter la liste des financements récurrents envisagés, il est important de préciser deux points :

- d'une part, comme indiqué précédemment, qu'une partie importante du financement des coûts de fonctionnements annuels proviendra des redevances de location-gérance versées par la société de restauration à l'association ;
- d'autre part, afin de garantir l'équilibre financier global de la Maison Nougaro, que le nombre et le mix d'activités culturelles seront dimensionnés chaque année en fonction des ressources disponibles générées par l'activité de restauration et les autres ressources financières récurrentes.

1) COTISATION DES ADHÉRENTS À L'ASSOCIATION

Dès le lancement de son projet, l'association mettra en place une cotisation annuelle payante comme critère d'entrée dans l'association. Les adhérents à l'association peuvent participer activement au fonctionnement de l'association, et bénéficieront de l'accès gratuit à toute la Maison Nougaro pendant un an, d'une information choisie et régulière, ainsi que d'un accueil particulier.

- Les trois premières années, le montant de la cotisation sera de 20 €
- L'association recense, aujourd'hui 87 membres adhérents, dont 49 actifs
- Elle est soutenue par de nombreux sympathisants potentiellement prêts à adhérer à l'association

- L'association estime pouvoir réunir 1 000 membres en année pleine, une fois que la Maison Nougaro existera. Pour cela, elle sollicitera les amis, amateurs, et « fans » de Claude Nougaro, Elle se positionnera, à travers la Maison Nougaro, comme le lieu de sauvegarde, et de présentation au public des patrimoines matériel et immatériel liés à l'œuvre et à la vie de Claude Nougaro, et réunira, dans la droite ligne des « amis de musées », les « amis de la Maison Nougaro ».

2) FONCTIONNEMENT DE LA MAISON NOUGARO

Ces ressources financières sont de différentes natures

- Les entrées dans les expositions sont estimées à 10 000/an à un prix moyen de 4 €
Les recettes estimées sont de 40 000 € par an
- L'organisation de manifestations
 - 4 concerts/an avec un public de 65 personnes par concert ayant acquitté un droit d'entrée de 12 €. La recette estimée est de 3 120 €
 - 2 projections cinématographiques/an avec un public de 70 personnes par projection ayant acquitté un droit d'entrée de 7 €. La recette estimée est de 980 €. Les conférences, gratuites, ne généreront pas de recettes directes.
- Les ventes de la boutique
Elles sont basées sur le nombre de visiteurs des expositions payantes, en appliquant un panier moyen de 0,4 €/visiteur. La recette estimée de la boutique est de 4 000 €
- La restauration
Un contrat de location-gérance de 40 000 € (+ éventuellement 10 % du chiffre d'affaire si supérieur à 400 000 €)
- La location des locaux
12 locations de la péniche par an, à un prix moyen de 1 000 € par location, pour une durée moyenne de 6 heures de location sans autre service extérieur. La recette estimée est de 12 000 €
- Le mécénat
Il concernera aussi bien le mécénat financier que le mécénat de compétences, et sera principalement assumé par un fundraiser, il est estimé à 30 000 €
- Le crowdfunding
1 campagne de crowdfunding par an, pour un projet particulier et ponctuel (concert, projection, exposition). Recette estimée 10 000 €
- Les subventions
L'association n'envisage pas de solliciter des subventions de fonctionnement

Les dons, les apports, et le bénévolat allègent les charges liées au fonctionnement de Maison Nougaro,

3) LE MÉCÉNAT

Le mécénat sera utilisé comme un mode de financement d'exploitation, donc un financement récurrent pour assurer le fonctionnement de l'association. Pour mobiliser efficacement l'aide de mécènes, l'association « Maison Nougaro » doit pouvoir présenter l'argument de déductibilité fiscale liée au don des mécènes. À cette fin, elle est en cours d'obtention du statut « d'intérêt général », ainsi que la délivrance, par les services fiscaux, d'un rescrit fiscal.

L'association a dans l'attente d'une validation et d'un financement d'investissement de son projet par les collectivités territoriales, et de l'obtention du rescrit fiscal, rédigé une lettre d'engagement de principe. Plusieurs entreprises se sont d'ores et déjà engagées à la soutenir, et ont signé ce courrier. (cf annexe « Le soutien de mécènes »)

Il est à noter que, même si l'association pour ses campagnes de mécénat s'appuiera sur ses relations, et sur des entités comme l'association d'utilité publique ADMICAL, ou le site de rencontre entreprises-associations Mécénova, la recherche des mécènes et le suivi des actions de mécénat seront principalement assurés par un fundraiser. Professionnel(le) de la collecte de fonds et du mécénat, il sera prestataire de l'association, et lui facturera des honoraires.

Il est possible de distinguer principalement deux formes de mécénat : le mécénat en numéraire, et le mécénat en nature ou compétences. Ces deux formes de mécénat présentent des avantages de natures différentes, et des partenaires également différents.

1 Le mécénat en nature ou compétences

Le mécénat en nature ou compétences correspondra à des partenariats conclus avec des mécènes en mesure de fournir divers matériaux ou diverses compétences à l'association. Ces aides permettront de diminuer de manière significative le volume des charges liées au projet. Ces partenariats potentiels peuvent concerner l'ensemble des activités liées au projet. L'association s'appuiera donc sur une liste non exhaustive de l'ensemble des activités pouvant être éligibles au mécénat en nature ou compétences, avec, pour chaque type d'activités, la nature de l'aide dont pourrait bénéficier le projet, ainsi qu'un socle de partenaires potentiels de départ.

2 Le mécénat en numéraire

La seconde forme de mécénat envisagée est le mécénat en numéraire, qui consistera donc en des apports en numéraires par les mécènes. Cette forme de mécénat permettra de lever directement des fonds pour financer certains investissements pendant le fonctionnement de l'espace, ou pour les charges d'exploitation de la Maison Nougaro.

Les mécènes seront dans ce cas, des entreprises, mais également des fondations d'entreprises, ou des fondations de donation.

Ces fondations sont de trois types :

- Les fondations reconnues à l'échelle nationale, qui disposent d'un large périmètre d'action
- Les fondations régionales, qui seront potentiellement plus intéressées par un projet lié à l'œuvre de Claude Nougaro

- Les fondations « cibles », notamment liées au secteur de l’audiovisuel, qui seraient intéressées par le projet Maison Nougaro afin de pouvoir ensuite effectuer, en guise de contrepartie, des émissions spéciales et des documentaires sur la vie et l’œuvre de l’artiste.

3 Méthodologie mécénat

Il faut proposer aux entreprises différentes possibilités d’implication dans le projet en fonction de la liste des besoins de l’association. Il est indispensable de ne pas avoir une vision restrictive du mécénat, et se cantonner à demander un soutien financier.

L’association présentera une plaquette qui permettra aux dirigeants sollicités de prendre rapidement connaissance de l’activité de l’association, de son fonctionnement, de ses valeurs, de sa visibilité, du projet pour lequel ils sont sollicités, et des contreparties possibles.

Il sera aussi important de bien définir la stratégie à employer selon la cible à démarcher. En effet, la communication est spécifique pour chaque type d’entreprise. Les dirigeants de PME sont exposés tout d’abord à des influences personnelles et professionnelles qui les font adhérer ou non à un projet. Puis, ils sont aussi influencés par des sollicitations extérieures. Il paraît donc nécessaire, pour ce type de partenaire, que le porteur de projet rencontre le dirigeant en personne afin que celui-ci adhère à sa cause. La présidente de l’association, Cécile Nougaro, ira à la rencontre des dirigeants de PME afin d’offrir plus de visibilité et de profondeur au projet, et d’en améliorer l’attractivité pour les mécènes.

4 Les étapes de la recherche de mécènes

Le projet à financer

L’association, à chaque besoin, identifiera clairement les activités à financer, et les ressources nécessaires (financières, matérielles ou de compétences). Elle établira systématiquement un plan de financement, montrant sa capacité d’analyse et de gestion.

Le ciblage des entreprises

En fonction de la liste d’activités à financer, l’association ciblera des mécènes susceptibles de répondre à la demande. Elle cherchera toujours à présenter une adéquation entre l’activité spécifique à financer et le travail quotidien de l’entreprise.

Il s’agira ensuite d’actionner différents leviers d’argumentation en fonction du type d’entreprise démarchée par l’association.

Une convention

Ensuite une convention de mécénat permettra de formaliser et d’encadrer les engagements du mécène et de l’association dans le cadre du partenariat. Celle-ci identifiera :

- Les co-contractants
- Le projet et ses objectifs
- Les obligations de chacune des parties (versements et contreparties)
- La durée du partenariat

Elle s’avèrera utile pour prévenir les éventuels litiges ; par exemple, en cas de prêt de matériel (assurances, etc.). L’association peut aussi fournir un reçu de dons au mécène, ce document justifie auprès de l’administration fiscale l’existence d’une réduction d’impôt.

Informez pour fidéliser le mécène

L'association établira systématiquement un suivi rigoureux de l'utilité des actions et de l'utilisation des fonds qu'elles mènent grâce à la participation du mécène.

5 Les contreparties

Le critère de déductibilité fiscale est bien sûr un élément mobilisateur, toutefois, les mécènes attendent aussi de ces partenariats qu'ils améliorent la visibilité de leur organisation. Le mécénat étant effectivement un excellent moyen de communication pour les entreprises, l'association augmentera la visibilité des mécènes en les identifiant sur tous ses supports de communication, en communiquant sur leur participation, en présentant des actions communes, etc ...

Les contreparties proposées par l'association

Partenariat Verdoube : de 1 000 à 5 000 €

- Présence du logotype de l'entreprise sur les outils de com + web.
- Entrées gratuites.
- Tarifs préférentiels accordés sur la boutique.

Partenariat Canal : de 5 000 à 10 000 €

- Présence du logotype de l'entreprise sur les outils de com + web.
- Entrées gratuites.
- Tarifs préférentiels accordés sur la boutique.
- Invitations prioritaires aux concerts et conférences premium.

Partenariat Garonne : de 10 000 à 30 000 €

- Présence du logotype de l'entreprise sur les outils de com + web.
- Entrées gratuites.
- Tarifs préférentiels accordés sur la boutique.
- Invitations prioritaires aux concerts et conférences premium.
- Mise à disposition de la péniche, de la scène et de l'expo pour l'organisation d'événements, soirées, cocktails.
- Animations sur la péniche ou dans l'entreprise d'un atelier pédagogique Nougaro à destination des enfants des salariés.

Partenariat Pacifique : de 30 000 € à 50 000 €

- Présence du logotype de l'entreprise sur les outils de com + web.
- Entrées gratuites.
- Tarifs préférentiels accordés sur la boutique.
- Mise à disposition de la péniche, de la scène et de l'expo pour l'organisation d'événements, soirées, cocktails.
- Animations sur la péniche ou dans l'entreprise d'un atelier pédagogique Nougaro à destination des enfants des salariés.
- Invitations prioritaires aux concerts et conférences premium.
- Édition conjointe MNO- ENTREPRISE d'un document ou objet inédit (fac-similé, carnet de notes, disque, texte) illustré à partir de l'œuvre de Claude Nougaro.
- Intervention de Cécile Nougaro sur le site de l'entreprise dans le cadre d'une rencontre-débat.

Partenariat Schplaouch : + de 50 000 €

- Présence du logotype de l'entreprise sur les outils de com + web.
- Tarifs préférentiels accordés sur la boutique.
- Mise à disposition de la péniche, de la scène et de l'expo pour l'organisation d'événements, soirées, cocktails.
- Animations sur la péniche ou dans l'entreprise d'un atelier pédagogique Nougaro à destination des enfants des salariés.
- Invitations prioritaires aux concerts et conférences premium.
- Édition conjointe MNO- ENTREPRISE d'un document ou objet inédit (fac-similé, carnet de notes, disque, texte) illustré à partir de l'œuvre de Claude Nougaro.
- Intervention de Cécile Nougaro sur le site de l'entreprise dans le cadre d'une rencontre-débat.
- Opérations sur mesure.

4) LE CROWDFUNDING

Il est possible de recourir à trois types de financement participatif : le Crowdfunding par don, le Crowdfunding par prêt, et le Crowdfunding par récompense. Ce mode de financement doit être utilisé ponctuellement du fait de la difficulté à faire adhérer plusieurs fois de suite les acteurs. Le crowdfunding peut donc être utilisé pour financer un événement en particulier (exposition, concert, etc).

L'association a établi un déroulé des actions à mettre en œuvre pour chaque campagne de crowdfunding.

1 Préciser le projet

Pour qu'une campagne de crowdfunding fonctionne pleinement, l'internaute doit rapidement comprendre l'objectif de la démarche, en toute transparence. Il doit exactement savoir dans quoi il investit, comment les fonds seront mobilisés, et croire dans le projet qui lui est présenté.

Présentation du projet

Il sera primordial pour l'association de porter une attention particulière à la création de la page présentant le projet qu'elle souhaite voir financer, sur le site de crowdfunding. Cette page devra donner un maximum d'information sur le projet proposé, et surtout intéresser le lecteur. Elle devra éviter les pavés de texte, être aérée, illustrée avec des images, des photos, des vidéos, et/ou des sons. Elle devra également expliquer la raison qui pousse l'association à faire appel au public, et le déroulement précis du projet. Elle devra enfin, détailler très précisément les postes de dépenses, et évoquer ce que l'association fera si elle dépasse son objectif. Il s'agira, en conclusion, d'être extrêmement clair et précis dans la rédaction de cette partie.

Synthèse du projet

Un court paragraphe clair, percutant, et appelant à soutenir le projet pourra être positionné en haut de la page projet. C'est la première chose que les internautes liront, ce paragraphe devra donc préciser impérativement la nature du projet. (50% des internautes ne liront que ce texte).

Image du projet

L'idéal sera d'utiliser un beau visuel (photo ou image) et d'y insérer le titre du projet, cet avatar devra permettre d'identifier immédiatement le projet lorsqu'il sera exporté sur les réseaux sociaux.

Vidéo du projet

Pour une présentation encore plus performante, l'association pourra réaliser une courte vidéo de présentation, maximum 2 minutes. Elle pourrait également utiliser des vidéos plus longues pour la présentation détaillée

2 Fixer le montant de la collecte

Il faut bien calibrer la somme demandée afin de couvrir l'ensemble des dépenses qui seront engendrées par l'événement. Les fonds collectés avec le crowdfunding doivent à minima permettre de payer les éléments suivants :

- Le montant net nécessaire à la réalisation du projet
- Le coût de réalisation des contreparties
- Le coût d'expédition des contreparties
- La commission du site de crowdfunding
- Les éventuels coûts fiscaux et taxes

Il faut savoir s'en tenir au minimum vital, pour fixer une cible atteignable. Il est effectivement à noter que sur la plupart des sites de crowdfunding, si la cible n'est pas atteinte, aucun montant n'est débloqué.

3 Déterminer le montant de la collecte

La durée est toute aussi importante que le montant demandé. En effet, il est très difficile d'attirer l'attention des donateurs sur une très courte période, comme sur plusieurs mois. Il faut savoir que la plupart des sites de crowdfunding ont des durées de campagnes oscillant entre un mois et un mois et demi. Pour ces démarches, il faudra compter quelques jours pour l'inscription et la mise en ligne du projet, puis un mois pour effectuer la levée de fonds. Le Crowdfunding permet donc de lever des fonds très rapidement.

Déroulé

- Créer un compte sur la plateforme
- Remplir le formulaire en ligne
- Obtention d'une réponse sous 24h
- Publication de l'article descriptif du projet sur la plateforme
- Levée de fonds

4 Choisir la bonne plateforme

Pour choisir les meilleures plates-formes, il faut étudier sa notoriété, le secteur sur lequel elle se positionne, son mode de fonctionnement, la commission prélevée, ou encore le nombre de projets réussis. Au regard de ces critères, l'association a jugé que trois plates-formes étaient particulièrement adaptées :

Culture time

Culture Time est une plateforme de financement participatif pour le mécénat. Cette plateforme est dédiée à tous les organismes considérés comme d'intérêt général, dans les secteurs de la culture, de l'art ... Culture Time met en relation sur internet les individus et les organisations culturelles pour permettre le financement de projets culturels. Le bénéfice du projet devra être suffisamment évident et motivant pour le public afin de pouvoir engager efficacement une démarche participative. Culture Time facture ses services aux organisations conformément aux CGU, rien n'est à la charge du mécène. Les frais standard d'utilisation de la plateforme Culture Time sont de 8% HT des montants collectés, frais de transactions financières compris.

Les contreparties constituent des avantages offerts aux donateurs, en plus de la déductibilité fiscale. C'est l'organisation qui décide des contreparties qu'elle veut offrir, en fonction de ses possibilités et du niveau du don. Elle n'a toutefois aucune obligation.

Les dons des mécènes restent acquis à l'organisation bénéficiaire dans tous les cas.

Proarti

Proarti est la plateforme numérique de mécénat participatif dédiée à la création artistique et à la découverte culturelle. Lancée en juin 2013 par des acteurs culturels de référence, Proarti a bénéficié du soutien du Ministère de la Culture et de la Communication dans le cadre de l'appel à projets 2012 Services culturels numériques innovants.

Le site est conçu pour tendre la main aux artistes et les aider à mener à bien leurs créations. L'association « Maison Nougaro » ayant pour objectif d'encourager la création artistique, par l'intermédiaire de Claude Nougaro, cette plate-forme de crowdfunding semble parfaitement adaptée au projet. Porté par un fonds de dotation à but non lucratif, Proarti accompagne des artistes professionnels (ou en devenir) et des acteurs culturels de tous les champs artistiques (théâtre, danse, audiovisuel, arts plastiques, musique, etc.) pour trouver de nouvelles formes de financement et impliquer différemment leurs publics.

Ulule

Ulule permet de découvrir et donner vie à des projets originaux. Sur Ulule, les projets ne sont financés que s'ils atteignent leur objectif de collecte. L'inscription, la consultation et la création de projets sont entièrement gratuites.

Dans la page dédiée, il faut décrire le projet dans ses grandes lignes, la somme nécessaire à sa réalisation, les contreparties que l'association compte offrir aux investisseurs et quelques liens vers les sites, pages fans ou articles qui vont permettre au public de mieux connaître le travail de l'association. Les projets ayant une finalité créative, artistique, solidaire ou une portée citoyenne sont éligibles.

Les contreparties financières sont interdites sur Ulule, seules les contreparties "en nature" sont autorisées.

5 Promouvoir le projet

Sensibiliser le plus de monde possible

Le premier niveau est constitué de l'entourage, proches, connaissances, et amis.

Le deuxième niveau est constitué par les relais d'influence, les amis de l'entourage.

Le troisième niveau est constitué par le grand public.

Les outils utilisables :

- **Facebook** : L'association créera une page dédiée à son projet et la fera vivre.
- **Twitter** : Twitter est un outil efficace pour mobiliser, il demande de la régularité dans les tweets.

- **E-mailing** : Le but ici est de transmettre une information de plus en plus personnalisée. Par la suite, l'association écrira à ses contacts les uns après les autres.
- **Blog/Site** : Ils permettent de faire connaître la collecte de fonds aux personnes intéressées par l'association.
- **Relation presse** : Les médias régionaux peuvent permettre d'atteindre une visibilité importante.
- **Événement** : L'association envisage d'organiser des réunions, une soirée de lancement et une soirée de clôture.

Faire une présentation dynamique

Il est bien évident, qu'une présentation tonique et passionnée du projet attirera davantage de donateurs potentiels qu'une présentation non motivée. Cela souligne l'importance de bien préparer tant le fond que la forme de la présentation.

Pour trouver davantage de donateurs, il faut trouver les leviers et contreparties qui peuvent motiver les donateurs à investir dans un projet. C'est l'objet de l'étape suivante.

6 Présenter des contreparties attractives

Les donateurs seront soit des admirateurs de Claude Nougaro, soit des personnes qui souhaitent aider un projet culturel à voir le jour, dans la ville de Toulouse.

Il sera possible d'envisager, pour rétribuer les dons de ces donateurs, un accès gratuit à une exposition temporaire, à un concert, ou encore des articles de la boutique. Ce ne sont pas des solutions qui coûteront beaucoup à l'association, mais par le bouche-à-oreille, elles offriront aux donateurs des arguments pour en attirer de nouveaux dans le financement du projet.

Il est également possible de trouver de nouveaux leviers pour attirer les donateurs : vanter la déductibilité fiscale d'une partie du don, clamer le développement économique et touristique d'un quartier toulousain, ou encore promouvoir la culture et le patrimoine français à travers l'héritage de Claude Nougaro ...

Les contreparties symbolisent le lien que l'association tissera avec chacun de ses contributeurs. Elles doivent être les plus originales possible, personnalisées et en rapport avec le projet. Pour le crowdfunding, il faut étaler au maximum les paliers de contreparties, commencez à un montant assez bas (1 ou 5 euros) et terminez avec des montants plus importants. On peut imaginer les contreparties suivantes en fonction des apports des investisseurs :

- À partir de 5 euros : une carte postale de l'artiste
- À partir de 10 euros : une entrée pour l'espace culturel + une carte postale de l'artiste
- À partir de 20 euros : une entrée pour l'espace culturel + une carte postale de l'artiste + une invitation à une exposition temporaire (au choix)
- À partir de 50 euros : une entrée pour l'espace culturel + une carte postale de l'artiste + une invitation à une exposition (au choix) + une invitation à un concert

7 Afficher l'avancée du projet

Il est souvent possible de mettre à jour la page d'un site de crowdfunding pour expliquer aux investisseurs et donateurs comment leur argent a été utilisé, ce qu'il a permis de faire...

C'est un élément très important, car c'est lui qui conditionne le succès potentiel qu'aura éventuellement une deuxième campagne de crowdfunding.

LA COMMUNICATION

La campagne de communication de la Maison Nougaro s'articulera autour des leitmotivs suivants :

- 1) Découvrez un lieu de création et de partage, siège de l'art destiné à tous.
- 2) Sur "l'eau verte du canal du midi", dans un cadre authentique et atypique, venez découvrir ou redécouvrir l'œuvre de Claude Nougaro.
- 3) Au cours d'une visite sensorielle de l'espace culturel ou d'un déjeuner sur l'eau, retrouvez l'âme de Toulouse dans un esprit "guinguette" festif et convivial.

L'objectif est d'intensifier la désirabilité de la péniche dès son ouverture en mettant en avant le concept insolite du lieu.

La campagne de communication se développera en deux temps :

1. Un temps fort à court et moyen terme : La présence et l'image de marque de la Maison Nougaro auprès des Toulousains et des habitants de la région est indispensable, il s'agira donc dans un premier temps de miser sur des actions locales.
2. Une viralisation sur le long terme : Il faudra ensuite aller chercher les Français dans leur globalité en faisant rayonner la Maison Nougaro sur un plan national. Cette partie passera majoritairement par les mass médias, une présence sur la toile, de l'affichage publicitaire dans les principales villes de la région, ainsi que par des partenariats forts.

Limitée en termes de budget, l'association propose de déployer un plan de communication pensé pour limiter les frais. Il va s'agir de s'appuyer sur différents supports choisis qui permettront de toucher des cibles sélectionnées. Pour chacun de ces leviers, l'association a défini les actions à effectuer, les personnes en charges de ces actions, et leurs coûts.

SUPPORT 1 : ARTICLES DANS LA PRESSE REGIONALE

Pour toucher les Toulousains et les habitants de la Région, l'association sollicitera la presse régionale, qui dispose d'un fort ancrage, et d'une forte visibilité. Grâce à la notoriété de Claude Nougaro, aux contacts de sa fille Cécile, et aux connaissances de la famille Nougaro, la présence dans la presse locale et nationale sera facilitée. Les relations presse sont un levier indispensable et facile pour diffuser de l'information et gagner en crédibilité.

Personnes en charge : Cécile Nougaro (Présidente), Sébastien Vaissière (Journaliste)

Coûts : 0 €

SUPPORT 2 : DOCUMENTS DE PRESENTATION

Pour démarcher avec succès un nombre maximal de partenaires, l'association se dotera de plusieurs documents de présentation.

- Une plaquette de démarchage. Cette plaquette est un outil indispensable de communication et d'argumentation qui permet de présenter les avantages des partenariats potentiels, et les raisons pour lesquelles ce projet est un projet unique à forte dimension culturelle.

- Un dossier de présentation clair et transparent. Il permettra de prendre connaissance de l'activité de l'association, de son projet, de son fonctionnement, et de ses valeurs.

- Une synthèse du dossier de présentation d'une dizaine de pages maximum.

- Un dossier de presse pour illustrer la visibilité de l'association, et sa capacité à communiquer.

- Des vidéos. Elles serviront à présenter l'association et son projet sur les supports numériques comme les réseaux sociaux ou le site internet.

- Des documents ponctuels pour les écoles par exemple, le mécénat, ou pour informer sur des actions précises.

- Des documents publicitaires pour les expositions temporaires ou pour les programmations, par exemple.

Personnes en charge : Cécile Nougaro, Sébastien Vaissière, Fanny Duran (Responsable culturel et logistique), Jean Puchaux (Graphiste)

Coûts : 3 650 €

SUPPORT 3 : PARTENARIATS DURABLES

L'association doit établir des partenariats ancrés dans le temps avec des entreprises de la région pour faire rayonner le lieu auprès d'une communauté de cadres. Les entreprises à proximité de la Maison Nougaro seront sollicitées, mais également des sociétés de renom comme Airbus, Pierre Fabre, Aéroport de Toulouse, SNCF, Tisséo,

Il sera aussi question de partenariats durables, avec Le Petit Tou pour des opérations de promotion et une mise en avant auprès de 120 000 toulousains à la recherche de bons plans, avec le magazine Ramdam, avec l'office de tourisme de Toulouse, le City Tour, les bateaux Toulousains (croisières visites), des agences événementielles,

Personnes en charge : Cécile Nougaro (Présidente), Hélène Nougaro (Présidente d'honneur), Josette Échène (Trésorière, enseignante en retraite),

Coûts : 0 €

SUPPORT 4 : DISTRIBUTIONS ET COURRIELS

Ce support de communication concerne essentiellement la gestion des membres de l'association, des événements ponctuels, et l'offre de restauration.

Une communication par mailing ciblera essentiellement les partenaires et les membres de l'association. La distribution de « flyers », par exemple, servira à informer sur des événements

particuliers, ou à véhiculer l'image de la Maison Nougaro à travers l'offre de restauration. Ces distributions cibleront tous les Toulousains pour ce qui concerne les événements ponctuels, et l'offre de restauration saisonnière le soir, pour l'offre de restauration du midi, elles se concentreront sur les riverains et surtout les salariés des entreprises proche de la Maison Nougaro.

Personnes en charge : Jean Puchaux (Graphiste Designer), Claudine Porte (Bénévole cadre administratif), Olga Ivanova (Bénévole Artiste).

Coûts : 800 € (conception et impression des flyers).

SUPPORT 5 : **PASSAGES DE CÉCILE NOUGARO À LA TELEVISION**

Cécile Nougaro est régulièrement interviewée par des journalistes pour participer à des émissions retraçant la vie de son père. Ce sera pour l'association une excellente occasion de programmer une émission à rayonnement régional (France 3 Midi Pyrénées) voire national (TF1, ...) dont le sujet principal sera Claude Nougaro, et durant laquelle Cécile Nougaro pourra faire la promotion de l'association, et réaliser ainsi une grosse opération de communication.

Personnes en charge : Cécile Nougaro, Hélène Nougaro, Sébastien Vaissière

Coûts : 0 €

SUPPORT 6 : **COMMUNICATION INTERPERSONNELLE**

Une fois que le projet sera accepté par les collectivités territoriales, et que les financements d'investissements nécessaires à la réalisation des travaux seront validés, l'association développera la communauté déjà constituée autour d'elle. Elle s'attachera ensuite à stimuler cette communauté, via le site, les réseaux sociaux, des apéritifs rencontres, et diverses animations. Le dynamisme que l'association mettra à activer cette communauté influencera ses membres à communiquer sur le projet, et la proximité du public avec des adhérents de l'association permettra de renforcer l'adhésion du public au projet.

C'est, en effet, en fonction de sa capacité à mobiliser et mettre en action sa communauté que l'association jouira d'une forte visibilité.

Personnes en charge : Cécile Nougaro, Frédéric Castex (Sculpteur), Nicole Porte (Secrétaire, retraité éducation Nationale), Assistant communication et événementiel

Coûts : 2 500 € (Rencontre et création d'animation)

SUPPORT 7 : **SITE INTERNET**

Il sera la vitrine du concept inédit de la Maison Nougaro. L'association capitalisera fortement sur ce levier de communication pour mettre en avant la richesse de l'offre, et les actions en cours. L'animation d'un site internet sera très bénéfique pour promouvoir les événements de la Maison Nougaro, il y aura des playlists, des liens avec les réseaux sociaux et des

possibilités de téléchargement. Il sera, à l'ouverture, scindé en deux, la partie culturelle et la partie restauration, et mettra en avant la programmation de la maison ainsi que les cartes du service de restauration, mais également les partenaires.

Personnes en charge : Assistant communication et événementiel, Pascal Bocquillon (Programmeur informatique), Jean Puchaux (Graphiste, designer), Léo Escax (Web-master). Pour la création de ce site, un partenariat avec des étudiants de Toulouse en école d'ingénieur, par exemple, pourrait s'avérer fructueux.

Coûts : 550 € net/mois (salaire assistant) hors coûts de création du site.

SUPPORT 8 : LES RESEAUX SOCIAUX

La présence sur les réseaux sociaux est indispensable, cependant il est nécessaire de bien choisir ces derniers. Il semble pertinent d'être présent

- Sur Facebook pour son caractère social et la densité de sa communauté (via une page dédiée qui retracera les événements passés et à venir, et avec la création d'événements pour les expositions temporaires, concert et festival)

- Sur Instagram pour sa capacité à créer une image de marque à part entière pour la Maison Nougaro via des images et photos réalistes prises par les visiteurs ou par des membres de l'association

- Sur Twitter pour un fil d'actualité récurrent.

La présence sur les réseaux sociaux permet de renforcer la visibilité de l'association, de dynamiser la vie de la communauté, et de fournir un nouveau canal de communication. À coup de publications sur les réseaux sociaux, l'information se diffusera rapidement. Ce travail de "Community management" permettra de trouver de nouveaux adhérents à l'association, et éventuellement un nouveau public à la péniche.

Personnes en charge : Assistant communication et événementiel.

Coûts : 550 € net/mois (salaire assistant).

SUPPORT 9 : CAMPAGNES D’AFFICHAGES

Une campagne d'affichage dans les bus, le métro et sur les espaces d'affichages de la Ville de Toulouse dans un premier temps, permettrait à la Maison Nougaro d'accroître considérablement sa visibilité.

Dans un deuxième temps des campagnes d'affichages dans les gares et les aéroports de la région, ainsi que dans plusieurs villes Françaises, pourraient attirer une clientèle de touristes.

Ces campagnes d'affichages devront s'inscrire dans des partenariats avec les opérateurs sollicités. Les coûts de ces campagnes, hors la conception des affiches, ne devront pas rajouter de charges à l'association.

Personnes en charge : Cécile Nougaro, Thérèse Bagarry (Bénévole retraité éducation Nationale), Jean Puchaux (Graphiste, designer)

Coûts : 1 000 € par campagne (2 campagnes)

SUPPORT 10 : OPERATIONS “WAHOU EFFECT”

Ces opérations dans la ville de Toulouse vont permettre de faire le « buzz » et de provoquer du bouche-à-oreille pour développer la notoriété de la Maison Nougaro. Ce sont des opérations originales qui vont faire parler de la péniche :

- Opération Grandes Tablées en partenariat avec Le Petit Tou : le temps d'un week-end, La Maison Nougaro rapprochera toutes les tables de son restaurant pour n'en créer qu'une grande autour de laquelle tout le monde se retrouvera, inconnus, amis, enfants, grands-parents... Le partage et la convivialité qu'aimait tant Claude Nougaro seront à l'honneur.

- Opération Bouquiniste : pendant un mois, un bouquiniste proposera une sélection de livres qu'il sera possible de venir lire sur la péniche, voir de les emprunter.

- Métro, Boulot, Pinceaux : après une longue journée de travail, rien de tel qu'une séance de peinture avec un peintre professionnel toulousain. Vous repartirez avec votre interprétation du canal du Midi, de la basilique Saint Sernin et de votre “païs”.

Personnes en charge : Bureau, Jean Puchaux (Graphiste)

Coûts : 1 000 € (promotion des événements)

Il est également à noter que les premiers jours d'ouverture de la Maison Nougaro seront dynamisés par des offres commerciales, comme des réductions de prix sur l'offre de la boutique, des entrées ou des consommations gratuites à gagner.

LES RESSOURCES HUMAINES

1) RÉPARTITION DES TÂCHES

Ce projet associatif repose sur la vision et l'engagement d'individus, c'est un travail collectif qui nécessite une organisation des divers intervenants. L'ensemble des fonctions sera assuré au quotidien par les différentes instances de l'association, le CA, le bureau, la présidente, des membres actifs bénévoles et des membres adhérents bénévoles, les salariés, et parfois des prestataires, selon la répartition suivante :

FONCTION/ TÂCHES	CA	Présidente	Bureau	Responsable salariée	Assistant salarié	Bénévoles actifs	Bénévoles ponctuels	Fundraiser	Autres prestataires
Gestion administrative et financière			X	X		X			X
Organisation expos temporaires		X		X			X		
Accueil et billetterie expositions		X		X	X	X			
Accueil, vente, et gestion boutique									
Organisation soirées		X		X					
Accueil soirées		X					X		
Location de l'espace			X				X	X	
Partenariats	X	X		X			X		
Mécénat	X	X	X			X		X	
Crowdfunding			X				X		
Gestion site internet					X				X
Réseaux sociaux					X	X			
Relations presse	X	X		X		X			
Communication (distribution, affichage, opérations ponctuelles ..)					X	X	X		X

L'accueil, la billetterie, la boutique

Une personne prendra en charge l'accueil des clients dès leur arrivée sur la péniche et s'occuper de la vente des tickets, de la boutique et de l'espace musée. Le logigramme ci-dessous reprend le parcours type d'un client de la péniche et liste les actions précises du personnel en fonction de ce parcours.

	ACCUEIL	ACHAT TICKET	VISITE	BOUTIQUE	ACHAT BOUTIQUE	SORTIE	
FRONT - STAGE	EVIDENCES PHYSIQUES	Apparence de la péniche et du hall d'entrée, du personnel	Apparence du comptoir et du terminal de paiement	Apparence du musée et des oeuvres présentées	Produits en vitrine	Apparence du comptoir et du terminal de paiement	Panneau sortie
	ACTIONS DES CLIENTS	Entrée dans la péniche	Achat du ticket d'entrée pour le musée	Visite libre dans l'espace culturel	Exploration de la boutique	Paiement des produits	Sortie de la péniche
	LIGNE D'INTERACTION						
	ACTIONS VISIBLES DU PERSONNEL EN CONTACT	Accueil des clients, explications sur le lieu	Encaissement et distribution des tickets. Indiquer l'entrée du musée	Aider les clients en cas de besoin	Conseiller les clients pour vendre les produits	Encaisser les paiements au comptoir d'accueil	Saluer les clients et indiquer l'espace brasserie à disposition
LIGNE DE VISIBILITÉ							
BACK - STAGE	ACTIONS INVISIBLES DU PERSONNEL EN CONTACT	Gestion du stock de prospectus	Comptabiliser nombre de clients. Gestion de la monnaie	Surveiller l'espace musée	Gestion du stock des produits dans la boutique	Comptabiliser ventes de la boutique. Gestion de la monnaie	
	PROCESS INTERNE	Préparation de l'espace culturel			Gestion des approvisionnements avec les fournisseurs		

2) TEMPS DE TRAVAIL

1 Estimatif du temps de travail nécessaire à l'accomplissement des tâches

TÂCHES	TEMPS DE TRAVAIL NÉCESSAIRE (APPROXIMATIFS)
Gestion administrative et financière	70 heures par mois
Organisation expos temporaires	35 heures par mois
Accueil et billetterie expositions	150 heures par mois
Accueil, vente, et gestion boutique	
Organisation soirées	14 heures par mois
Accueil soirées	4 heures par mois
Location de l'espace	21 heures par mois
Partenariats	28 heures par mois
Mécénat	70 heures par mois
Crowdfunding	7 heures par mois
Gestion site internet	28 heures par mois
Réseaux sociaux	35 heures par mois
Relations presse	14 heures par mois
Communication (distribution, affichage, opérations ponctuelles ..)	28 heures par mois

TOTAL

504 heures par mois

3 Répartition du temps de travail par fonction :

Cécile Nougaro (Présidente) :	150 heures par mois
Fanny Duran (Responsable culturel et logistique) :	150 heures par mois
À recruter (Assistant communication et événementiel) :	65 heures par mois
Prestataire externes (Fundraiser, comptable, graphiste) :	21 heures par mois
Instances associatives (CA, Bureau) :	25 heures par mois
Bénévolat (membres actifs, membres adhérents) :	98 heures par mois

TOTAL :

504 heures par mois

3) MEMBRES DE L'ASSOCIATION

Participants aux différentes instances (liste à ce jour, non exhaustive)

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Cécile Nougaro, Hélène Nougaro, Association Famille Nougaro, Josette Echène, Nicole Porte, Alain Bagarry, Christian Dupin

BUREAU

Présidente : Cécile Nougaro

Secrétaire : Nicole Porte

Trésorier : Josette Echène

SALARIES

Responsable culturel et logistique : Fanny Duran (Master 2 administration d'espace culturel)
Assistant communication et événementiel : À recruter

BENEVOLES ACTIFS RÉUNIS EN GROUPES DE TRAVAIL

Chantier péniches : Fabrice Ginocchio, Hélène Marche (Architectes), Serge Ribes (Chaudronnier naval), Jac Tortos (Institut Français de la Transition Énergétique), Sébastien Bramardi (Ingénieur son), Michel Pradillon, Éric Toxé (Ingénieur lumière), Nicolas Dandine (Scénographe), Jean-Marc Fortuné (Chef de Travaux)

Conception bar/restauration : Cyril Lefèvre (Cuisinier), Francis Marcel (propriétaire/gestionnaire d'un bar avec restauration rapide), Gabriel Tapia (Cuisinier, propriétaire/gérant de bar, restaurant), Alain Fourest (Cuisinier propriétaire de restaurant)

Créations audiovisuelles : Chantal Delmont (Documentaliste INA Sud-Ouest) David Avezou (Monteur), Pascal Bocquillon (Programmeur informatique), Jean Puchaux (Graphiste, designer)

Suivi de projet : Sophie Lavit Bacou (Expert comptable), Xavier Ribes (Avocat fiscaliste), Claudine Porte (Cadre administratif), Thérèse Bagarry (Cadre administratif), Sylvie Van Den Elsen (Actrice), Olga Ivanova (Artiste), Éric Diaouré (Programmeur), José Torres (Sculpteur), Bernard Olivares (Marinier), Frédéric Castex (Sculpteur), Sébastien Vaissière (Journaliste), Thierry Fontaynes (Chef d'entreprise), Fabienne Cazaux (aide à domicile).

BÉNÉVOLES

L'association a déjà reçu le soutien de nombreux particuliers qui souhaitent adhérer dès que l'activité sera lancée et participer activement à l'organisation.

4) LES SALARIÉS

Pour gérer les activités de la Maison Nougaro, en plus des membres de l'association et des prestataires extérieurs, comme un fundraiser, il faut une équipe constituée de deux personnes : Une responsable culturel et logistique, et un(e) stagiaire communication et événementiel.

RESPONSABLE CULTUREL ET LOGISTIQUE	ASSISTANT COMMUNICATION ET EVENEMENTIEL
<ul style="list-style-type: none">- Organisation des expositions et des soirées- Relations artistes, mécènes- Gestion de la boutique, de la location- Gestion administrative et financière quotidienne	<ul style="list-style-type: none">- Communication autour des événements- Gestion du site et des réseaux sociaux- Accueil des publics- Accueil à la boutique
Rémunération: 1 473 euros brut mensuel	Rémunération: 550 euros mensuel (stage)

5) LES PRESTATAIRES EXTERNES

L'association utilisera des prestataires extérieurs pour réaliser certaines tâches. Ces prestataires, comptable, avocat, fundraiser, graphiste, factureront à l'association leurs services.

6) LE PERSONNEL DE L'OFFRE DE RESTAURATION

La maison Claude Nougaro se décompose en deux parties : le personnel associatif gérant la partie culturelle, et le personnel de la société en location gérance pour la partie restauration (lucrative).

Le service de restauration étant une partie totalement étanche de l'activité associative, le restaurateur prendra la responsabilité d'embaucher le personnel qui lui convient, pour répondre au cahier des charges, et de les rémunérer comme il le souhaite.

LE PLAN D'ACTION

Ce plan a été construit dans l'optique d'un lancement en juin 2017, si les travaux peuvent commencer en septembre 2016. En fonction de la date de lancement des travaux, ce plan et la stratégie de communication devront être décalés. Le lancement devra se préparer bien en amont afin d'en informer le plus de monde possible et que l'événement soit attendu.

ANNÉE 2016

Janvier 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Rendu du projet sésame par la Toulouse Business School - Rencontre avec la TBS
Février 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Réunion du CA de L'association - Modification du projet en fonction des préconisations de TBS
Mars 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Rédaction d'un nouveau document de présentation du projet - Dépôt des dossiers de financement auprès des partenaires (Mairie, Région, Département)
Avril 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Développer les membres de l'association (<i>fans</i>) - Contacter et démarcher de nouveaux partenaires potentiels - Concevoir un plan d'action pour animer le chantier (riverains, presse, ...)
Mai 2016	
Juin 2016	Commission plénière collectivités territoriales
Juillet 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Cadrage avec les collectivités de la gouvernance du projet - Mise en place d'une convention d'objectifs entre l'association et les collectivités
Août 2016	
Septembre 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Début des travaux sur la péniche Sanctanox - Création du site internet définitif
Octobre 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Lancement du plan de communication - Rencontre avec les entreprises
Novembre 2016	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en œuvre du plan d'action pour l'animation du chantier - Lancement des campagnes de crowdfunding et de mécénat
Décembre 2016	

ANNÉE 2017

Janvier 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Rencontrer des artistes, des conférenciers pour élaborer le calendrier des soirées - Cadrer les projections cinématographiques - Élaborer des partenariats avec des écoles
Février 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Préparer la première exposition temporaire - Prévoir l'exposition temporaire suivante (septembre- décembre) - Définir le stock de la boutique (choix des articles, des fabricants, rencontre pour dépôt vente, ...)
Mars 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Finalisation du cahier des charges du service de restauration - Présentation du cahier des charges et discussions avec la société retenue
Avril 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation de la soirée de lancement (invitations, communication, ...) - Rencontre autour du chantier avec les riverains, acteurs du Canal, ...
Mai 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Recrutement du personnel salarié - Contractualisation avec la société de restauration - Réception du chantier
Juin 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Soirée de lancement de la Maison Nougaro - Ouverture au public de la Maison Nougaro
Juillet 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion de l'espace - Gestion du site internet - Animation des réseaux sociaux
Août 2017	
Septembre 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Contacter et démarcher les professionnels, entreprises, associations, agences événementielles pour la location de l'espace - Programmer le festival « Dansez sur moi »
Octobre 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser une grille d'évaluation des publics - Prévoir des études de marché - Prévoir les expositions temporaires de l'année 2018 - Rencontrer des artistes, des conférenciers pour élaborer le calendrier des soirées pour 2018 - Cadrer les projections cinématographiques pour 2018
Novembre 2017	
Décembre 2017	

LA SYNTHÈSE FINANCIÈRE

ASSOCIATION « MAISON NOUGARO – FABRIQUE DU PRESENT »

EXERCICE 2018

Méthodologie de travail

- Les simulations financières ont été faites pour une année « de croisière » donc en activité normale (N+3)
- Chaque type d'activité culturelle a fait l'objet d'une simulation financière afin de déterminer son résultat analytique sur coûts directs, il s'agit d'estimer ce que coûte tout événement nouveau créé. Ces informations permettront de travailler sur le mix d'activités annuel sachant que le nombre et le mix d'activités seront dimensionnés afin de respecter l'équilibre financier global
- Les charges de structure majoritairement fixes, c'est-à-dire indépendantes du nombre d'événements organisés, ont été dissociées des coûts directs des activités culturelles, majoritairement variables
- Les charges fixes ont été affectées en fonction du nombre d'heures d'ouverture de chaque activités, hormis les honoraires extérieurs qui ont été réparties de façon égale entre les activités. Le service de restauration disposera de compteurs séparés.

Hypothèses de fonctionnement de la Maison Nougaro

ACTIVITÉS	HORAIRES	TEMPS D'OUVERTURE		RÉPARTITION des CHARGES FIXES
		Jours/an	Heures/an	
BOUTIQUE	De 10 h à 18 h	260	2080	47 %
EXPOSITIONS				46 %
SOIRÉES	De 18 h à 24 h	6	36	2 %
LOCATIONS	De 18 h à 24 h	12	72	5 %

Produits des activités

ACTIVITÉS	FRÉQUENTATION (nombre d'action) / AN	PRIX MOYEN UNITAIRE	PRODUITS / AN
BOUTIQUE	10 000 pers	0,40 €/pers	4 000 €
EXPOSITION	10 000 pers	4 €/pers	40 000 €
SOIRÉES	4 Concerts – 260 pers	12 €/pers	4 100 €
	2 Projections – 140 pers	7 €/pers	
	5 Conférences – 350 pers	0 €/pers	
LOCATION cale	12 Locations	1 000 €	12 000 €
RESTAURATION	1 Contrat de location gérance	40 000 €	40 000 €
MÉCÉNAT	10 Conventions de mécénat	3 000 €	40 000 €
	1 Campagne de crowdfunding	10 000 €	
COTISATIONS	1 000 Adhésions	20 €	20 000 €

Charges variables par activités

ACTIVITÉS	FRÉQUENTATION (nombre d'action) / AN	COÛTS à l'unité	CHARGES / AN
BOUTIQUE	10 000 pers	0,20 € (0,55 % du prix vente)	2 600 €
EXPOSITION	3	8 000	24 000€
SOIRÉES	4 Concerts	1 000 €	5 800 €
	2 Projections	275 €	
	5 Conférences	250 €	
LOCATION cale	12	0 €	0 €
RESTAURATION	1 Contrat de location gérance	0 €	0 €
MÉCÉNAT	10 Conventions de mécénat	9 800 €	10 000 €
	1 Campagne de crowdfunding	200 €	
COTISATIONS	1 000 Adhésions	0,2 €	200 €

Charges fixes par activités

ACTIVITÉS	ACHATS	SERVICES EXTÉRIEURS	AUTRES SERVICES EXTÉRIEURS	CHARGES PERSONNEL
BOUTIQUE	1 034	26 615	6 211	12 502
EXPOSITIONS	1 012	26 048	6 089	12 236
SOIRÉES	44	1 132	743	532
LOCATION cale	110	2 831	1 107	1 330
RESTAURATION	0	0	0	0
MÉCÉNAT	0	0	0	0
COTISATIONS	0	0	0	0

Résultat lié aux activités culturelles

ACTIVITÉS	CA	COÛTS DIRECTS	RÉSULTAT SUR COÛTS DIRECT	NOMBRE ÉVÈNEMENTS	RÉSULTATS ANNUELS PAR ACTIVITÉS
BOUTIQUE	4 000	2 600	1 400	Sur l'année	1 400
EXPOSITIONS	40 000	24 000	16 000	Sur l'année	16 000
CONCERTS	780	1 000	- 220	4	- 880
PROJECTIONS	490	275	215	2	430
CONFÉRENCES	0	250	-250	5	- 1 250
LOCATION cale	1 000	0	1 000	12	12 000
RÉSULTAT ANNUEL GLOBAL	46 270	28 125	18 145	xxxxxxxxxxxxxxxxxxx	27 700

Résultat total annuel pour l'année 2018

PRODUITS	160 100
COÛTS DIRECTS	42 600
RÉSULTAT SUR COÛTS DIRECTS	117 500
CHARGES FIXES	99 776
RÉSULTAT	17 924