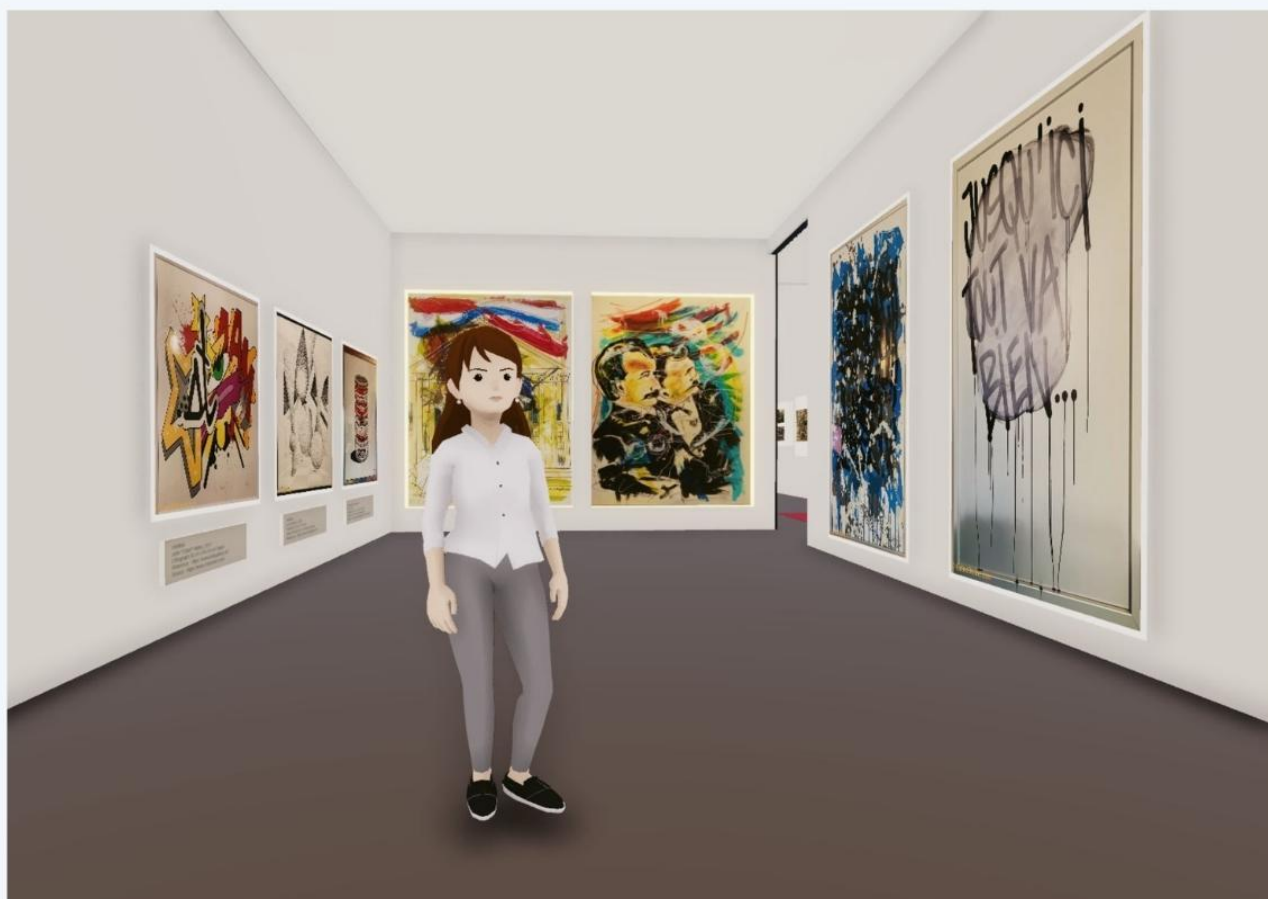




CollecOnline

*Des œuvres antiques aux NFT
Exposez vos collections dans le Metaverse !*



www.colleconline.com/virtual-gallery

Whitepaper
31/05/2022

Disclaimer

Cette émission d'actifs numériques "utility tokens", organisée par la société VAULT SAS, est exécutée en vue d'une cotation en euro sur le marché secondaire opéré par la société Kriptown et leur utilisation contre un bien ou service via la page "Shop" de cette même société. Elle est donc soumise aux Conditions Générales de la société Kriptown SAS, consultable sur son [site internet](https://www.kriptown.com/fr/cgu) (<https://www.kriptown.com/fr/cgu>)

Description de l'opération et des droits liés aux actifs numériques:

La campagne de financement réalisée sur la plateforme Kriptown correspond à une opération de souscription de jetons. A la fin de la période de souscription de jetons, l'émetteur : VAULT SAS vous distribuera de manière définitive les jetons que vous avez préalablement souscrits. Le droit d'usage de vos jetons est de la responsabilité de l'émetteur qui, en relation avec la société, se chargera de vous distribuer vos produits & Services en question lors de l'utilisation de vos actifs numériques via votre interface dédiée à l'adresse <https://www.kriptown.com/fr/shop> .

Cette émission d'actifs numériques a pour objectif de permettre à l'émetteur de financer sa participation à l'augmentation de capital de la société en question dans l'objectif de renforcer ses fonds propres.

Le présent Whitepaper a pour objectif de vous donner le plus d'informations possible sur la société dont les produits et services de vos jetons sont rattachés.

Les jetons émis sont régis par l'article Article L552-1 et L552-2 du Chapitre II du titre V du livre V du Code Monétaire et financier. Ils ne sont pas des instruments financiers. En achetant des jetons de la startup, vous devenez détenteurs de jetons vous donnant un droit d'usage (défini dans le point 12. de ce whitepaper).

Avertissement: Investir dans des jetons numériques présente des risques de perte en capital. Le capital investi est non garanti. Tout investissement peut entraîner une perte partielle ou totale du capital.

Le processus de sélection des startups mis en place, l'accès à la page shop et la présence d'un marché secondaire sont là pour vous prémunir d'une partie de ces risques, mais l'évolution d'une startup et de la cotation des jetons ne sont jamais prévisibles. Le cours des jetons peut être soumis à une forte volatilité. Il vous appartient donc de prendre votre décision d'investissement en toute connaissance de cause. Il est conseillé de n'investir qu'une faible partie de son patrimoine financier en jetons.

Table des matières

1. **Activité**

- Problématique & solutions
- Secteur d'activité
- Cibles
- Business Model

2. **Offre et Innovations**

- Produit
- Offre
- Technologie, savoir-faire et innovations
- Scalabilité
- Actifs

3. **Histoire**

- Date de création
- Genèse / Storytelling
- Timeline

4. **Équipe et Board**

- Équipe
- Advisors

5. **Vision et Stratégie**

- Vision
- Ambitions
- Stratégie
- Roadmap

6. **Étude de marché**

- Marché total
- Segment de marché
- Profils clients
- Canaux d'acquisition & Stratégie Marketing
- Partenaires

Table des matières

7. Analyse de risques

- SWOT
- Facteurs de risques

8. Concurrents

- Directs
- Indirects & substitution

9. Données financières

- Capital social & répartition
- Tableau détaillé des produits et charges
- Tableau détaillé des actifs et passifs

10. Estimations financières

- Situation financière de l'année en cours
- P&L + budget
- Plan de financement

11. Besoin de fonds propres

- Valorisation retenue
- Méthode de valorisation détaillée
- Historique des levées de fonds
- Destination des fonds

12. Émission d'actifs numériques

- Montant Min (SoftCap) et Max souhaités (HardCap)
- Déroulement de l'opération
- Prix d'émission d'un actif numérique
- Droit d'usage rattaché aux actifs numériques
- Modalités d'usage des Actifs Numériques
- Liquidité

13. Presse - *optionnel*

Validations

- Agence de notation
- Expert comptable
- Avocat

1. Activité

Problématique & solutions



Salles des ventes fermées, bourses d'échanges annulées, vernissages reportés... La crise de la Covid a profondément marqué les professionnels de l'art et de la collection (musées, galeries, maisons de vente...), mettant en exergue un manque criant de digitalisation.

Les besoins sont pourtant nombreux : inventaire et sécurisation des collections, exposition digitale, développement et fidélisation d'une communauté, organisation d'événements...



En réponse à ces besoins, CollecOnline a développé une **plateforme** innovante permettant à ces professionnels de digitaliser leurs collections, et d'organiser tout type d'exposition et d'évènement dans le **métavers**.

Nous adressons tout type d'objets d'art et de collection, qu'ils soient physiques ou digitaux sous forme de **NFT**, en proposant une réponse novatrice et personnalisable.

Activité Web2

1 - Inventaire en ligne

Informations publiques, privées...



2 - Partage à son réseau

Mur d'actualité, Like, Commentaires...



3 - Galerie en ligne

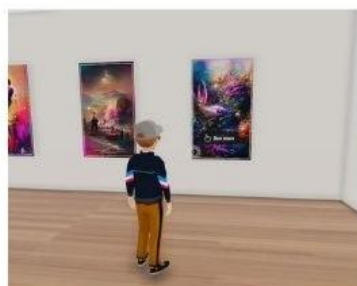
Accès public, privé ou réseau



Activité Web3

4 - Galerie virtuelle Metaverse

Sur Decentraland



5- Activité Événementielle

Vernissage, séminaire, conférence...



6 - Création de NFT

A venir, roadmap 2022



Secteur d'activité

Nous sommes positionnés sur le **secteur d'activité de l'art et de la collection**, comprenant aussi bien des acteurs professionnels que des particuliers.

Cette verticale est intéressante à aller chercher, car c'est l'une des plus mûre sur la thématique NFT (en tant qu'œuvre digitale), et sur la thématique exposition (avec de nombreuses galeries d'art ouvrant leurs portes sur les différents metaverse).

Mais en réalité, que ça soit la mode, le luxe, le retail... L'ensemble des secteurs sont en phase d'exploration sur le metaverse, et la technologie des NFT permet à tout type d'enseigne de créer ses séries limitées d'objets digitaux à collectionner.

Ces objets de collection d'un nouveau genre sont fantastiques pour engager et fidéliser une communauté autour de sa marque.

Cibles

- **Cible primaire - B to B** - Les professionnels des métiers d'art : galeries, musées, maisons de ventes, artistes, collectifs, maisons de ventes
- **Cible secondaire - B to C** - Les collectionneurs privés

Business Model

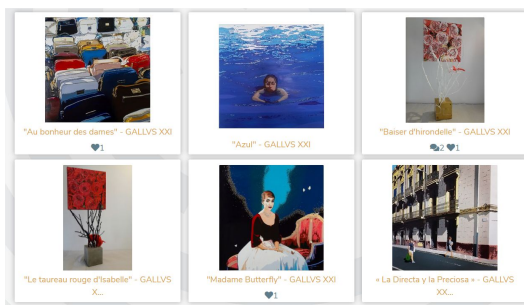
- **Abonnement plateforme SaaS :**
 - Particuliers : de 0€/mois à 20€/mois
 - Professionnels : 20€/mois à 120€/mois + coûts d'onboarding
- **Abonnement galeries virtuelles :**
 - De 120€/mois à 2 500€/mois + coûts de personnalisation.
- **Événements dans le metaverse :**
 - À partir de 4 000€ l'événement

2. Offre et Innovations

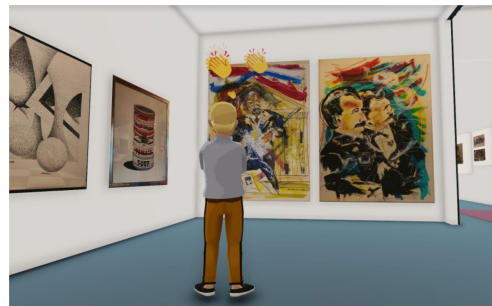
Service

Activité Web2 : Plateforme SaaS

- Solution d'inventaire, de gestion et d'exposition d'objets d'art de collection
- Création de fiche-objets : description, images, informations d'achat, stockage des certificats
- Gestion de la confidentialité d'accès : public, privé ou restreint
- Fonctionnalités sociales : mur d'actualité, like, commentaire, ...
- Extraction Excel, CSV et impression de catalogues PDF...



Plateforme d'inventaire



Galerie virtuelle metaverse

Activité Web3 : Metaverse et NFT

- Galeries virtuelles dans le metaverse de Decentraland à louer et personnaliser
- Réalisation d'événements (vernissages, séminaires, conférences...)
- Inventaire de collection de NFT (Ethereum, Polygon, Flow, Tezos ...)



Vidéo de présentation

2. Offre et Innovations

Technologie, savoir-faire et innovations

- Ancienneté dans l'écosystème crypto pour les 2 cofondateurs
 - Début 2015 concernant les projets blockchain
 - Début 2018 sur le sujet NFT & Metaverse - Achat des terrains lors de la première vente sur Decentraland
- Plateforme SaaS développée from scratch avec des technologies modernes nous donnant toute latitude sur les évolutions, coûts et délais
- Maîtrise des outils de développement sur le metaverse Decentraland
- Passerelle opérationnelle web2 <> web3 (site internet traditionnel <> metaverse)
- Inventaire des collections de NFT avec une comptabilité multi-blockchain : Ethereum, Polygon, Flow, Tezos...

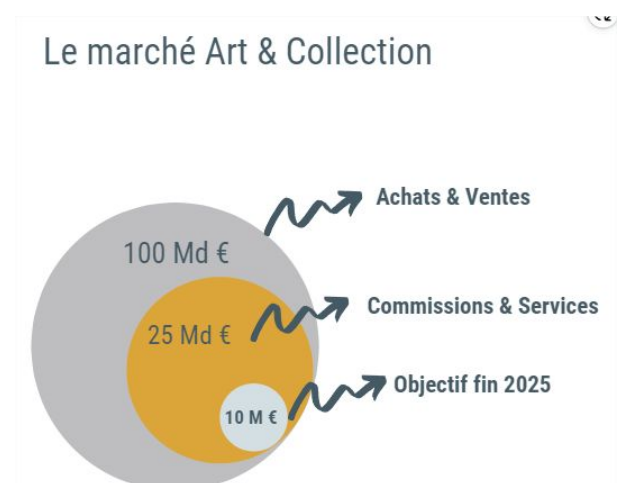
Scalabilité

Activité Web2 : Plateforme SaaS

- Plus de 100 millions de collectionneurs adressables
- Un marché de l'art et de la collection en pleine digitalisation

Activité Web3 : Metaverse et NFT

- En dehors du segment Art & Collection, des acteurs très variés (luxe, mode, grande distribution...) souhaitent découvrir le metaverse
- Le marché à venir du metaverse est colossale : > 1 milliard de visiteurs/mois pour 10 000 milliards d'euros en 2030 selon Citigroup
- Possibilité de déployer nos galeries et notre infra sur d'autres terrains que les nôtres.
- Possibilité de transposer notre activité Decentraland sur d'autres metaverse
- Les plateformes émettrices de NFT touchent des royalties lors des reventes sur le marché primaire et secondaire.



2. Offre et Innovations

Actifs

- La plateforme SaaS (web) a été valorisée à 400k€ par un CAC
- Nous exploitons 40 parcelles de terrains sur le metaverse de Decentraland pour une valorisation estimée de 800k€
- Nous avons obtenu pour 317k€ de financement non dilutif lors de notre première année d'exercice (prêt bancaire et BPI, subvention, prêt d'honneur Hodéfi, Bourse French Tech...)
- Notre plateforme compte 10 000 membres et 200 000 objets en ligne
- Nous possédons un excellent référencement SEO nous apportant une croissance organique
- Nous avons une visibilité presse intéressante depuis Décembre 2021 (Challenge, Maddyness, L'Opinion, Graines de Boss...)



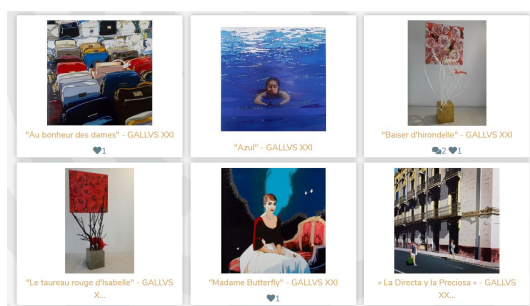
Mall de galeries virtuelles

2. Offre et Innovations

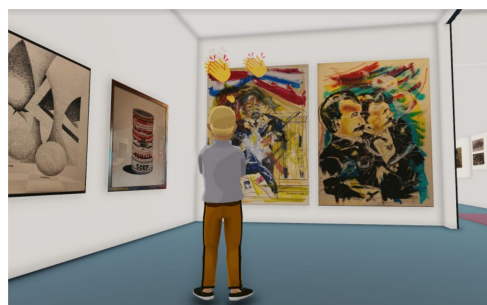
Service

Activité Web2 : Plateforme SaaS

- Solution d'inventaire, de gestion et d'exposition d'objets d'art de collection
- Création de fiche-objets : description, images, informations d'achat, stockage des certificats
- Gestion de la confidentialité d'accès : public, privé ou restreint
- Fonctionnalités sociales : mur d'actualité, like, commentaire, ...
- Extraction Excel, CSV et impression de catalogues PDF...



Plateforme d'inventaire



Galerie virtuelle metaverse

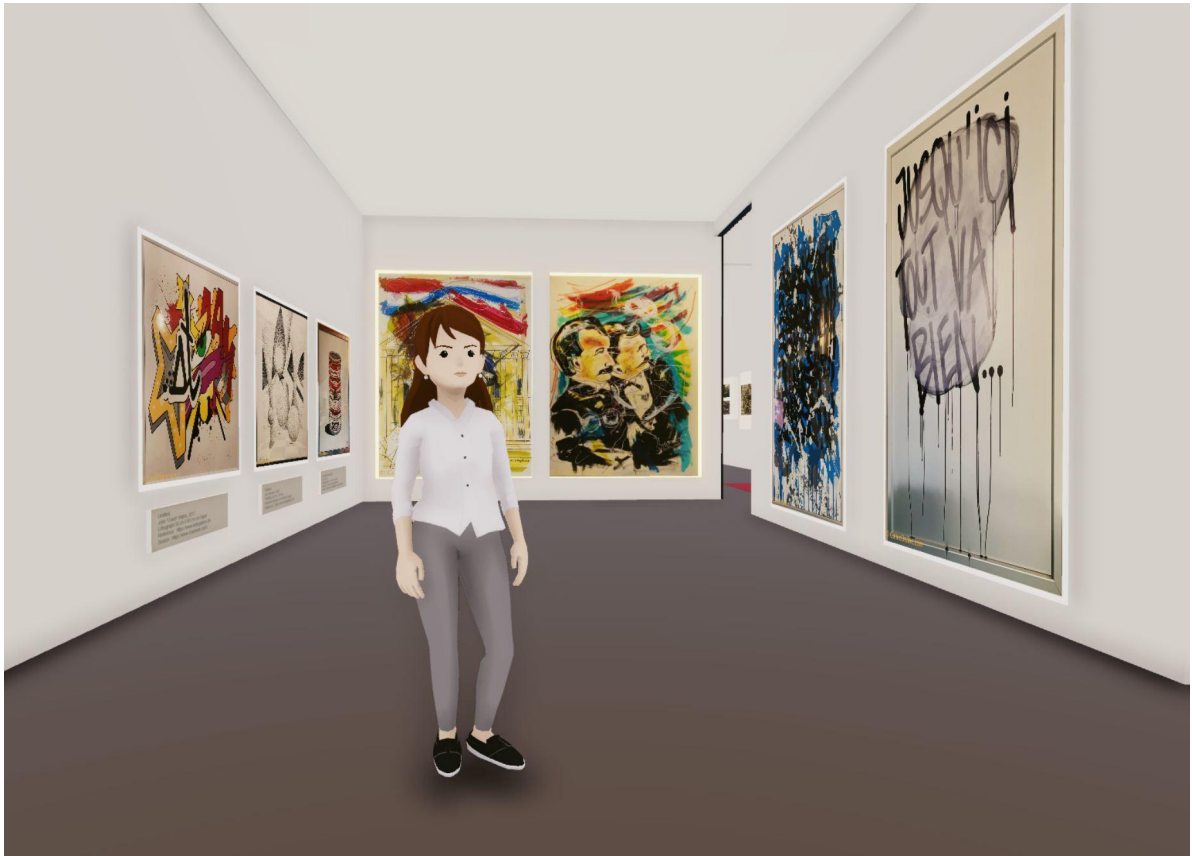
Activité Web3 : Metaverse et NFT

- Galeries virtuelles dans le metaverse de Decentraland à louer et personnaliser
- Réalisation d'événements (vernissages, séminaires, conférences...)
- Inventaire de collection de NFT (Ethereum, Polygon, Flow, Tezos ...)



Vidéo de présentation

2. Offre et Innovations



Galerie d'art



Galerie de NFT

2. Offre et Innovations

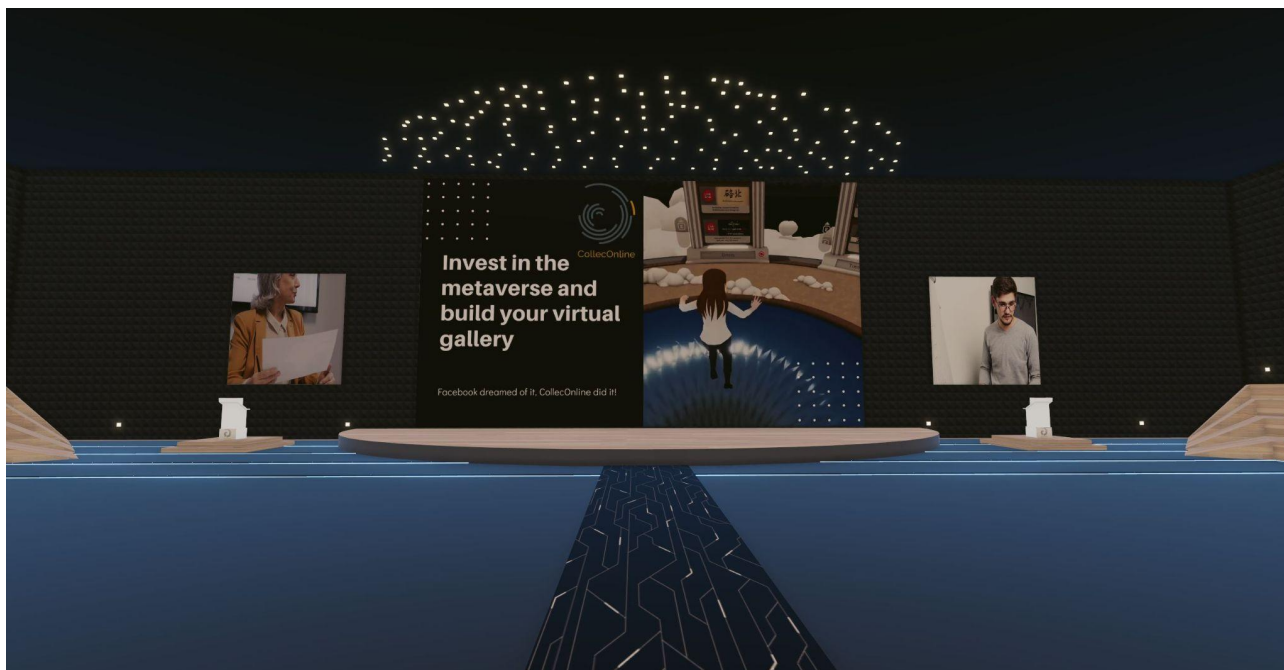


Galerie CollecOnline



Galerie d'art africain

2. Offre et Innovations



Salle plénière (live stream, événements...)



Salle de réception

3. Histoire

Date de création :

CollecOnline, SAS au capital social initial de 400 000€, a été créé en Juin 2020 par Loïc SCHAPPACHER et Julien CANTIN.

Lancement de notre offre d'abonnement BtoC en Septembre 2020.

Lancement de notre offre d'abonnement BtoB en Janvier 2022.

Lancement de nos galeries virtuelles dans le metaverse BtoB en Mars 2022.

Genèse / Storytelling

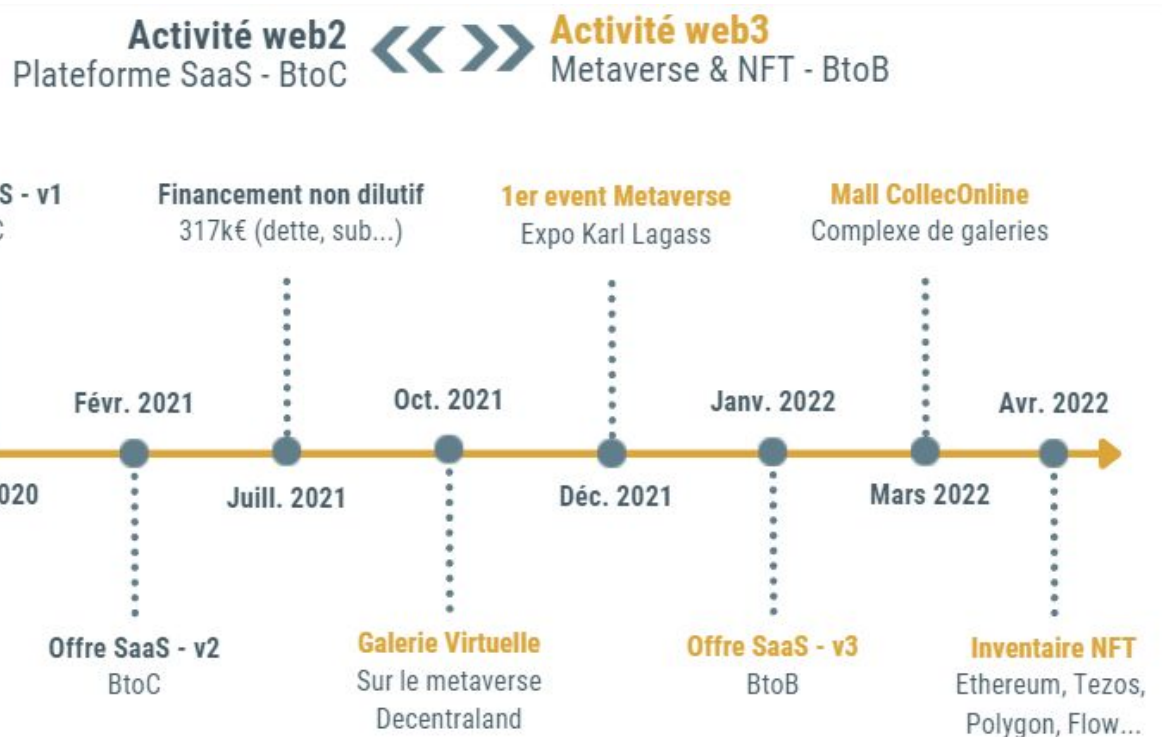
“Étant collectionneur depuis mon plus jeune âge, j’ai fait très tôt le constat que :

- La majorité des collections ne sont pas encore digitalisées
- Des trésors dorment dans les réserves des musées ou grenier des particuliers
- Posséder un inventaire exhaustif est indispensable pour se protéger
- Bien que ne parlant pas la même langue, les collectionneurs de toute la planète sont animés par la même passion
- Les nouvelles technologies de types NFT et Metaverse vont révolutionner ce secteur

Partant de ces constats, et ne trouvant absolument pas mon bonheur, j’ai donc décidé de concevoir ma propre solution, accompagné de mon cofondateur Julien CANTIN”.

Loïc Schappacher - CEO & Cofondateur

Timeline



4. Équipe et Board

Équipe



Loïc SCHAPPACHER - Cofondateur - CEO - Président

Ingénieur web - Product Owner - 10 ans
Evangéliste crypto, metaverse & NFT - 7 ans
Expert numismatique - 25 ans



Julien CANTIN - Cofondateur - CTO - Dir. Général

Architecte logiciel - 13 ans
Développement metaverse - 1 an
Expert crypto - 7 ans



Laurent GUILBERT - Chief Marketing Officer

Serial entrepreneur High Tech - 26 ans
CEO - Scale-Up - ATH>12M€ CA, 120 emp.
Créateur BoardGames expert - 4 ans



Christine BROCHET - Business Management Director

Directrice événementiel IT WW - 28 ans
Crypto enthousiaste - 5 ans
Passionnée d'art contemporain - 30 ans



Laetitia HONEINE - Metaverse 3D Architect

Designer Intérieur et Produit - 7 ans
Enseignante en Design - 3 ans
Collectionneuse Art & NFT - 10 ans

5. Vision et Stratégie

Vision

Devenir l'acteur incontournable de l'art et de la collection, physique ou digitale (NFT), en ligne (web2) et sur les metaverse (web3).



Ambitions

- Outiller les collectionneurs de NFT grâce à notre solution d'inventaire, de suivi et de partage.
- Industrialiser le déploiement de galeries sur nos terrains, ou sur les parcelles de nos clients, quelque soit leur metaverse.
- Permettre aux marques d'exposer leurs collections (art, mode, luxe...) dans le metaverse.
- Créer une communauté de collectionneurs à l'international.
- Créer un modèle normalisé de NFTisation des objets physiques.

5. Vision et Stratégie

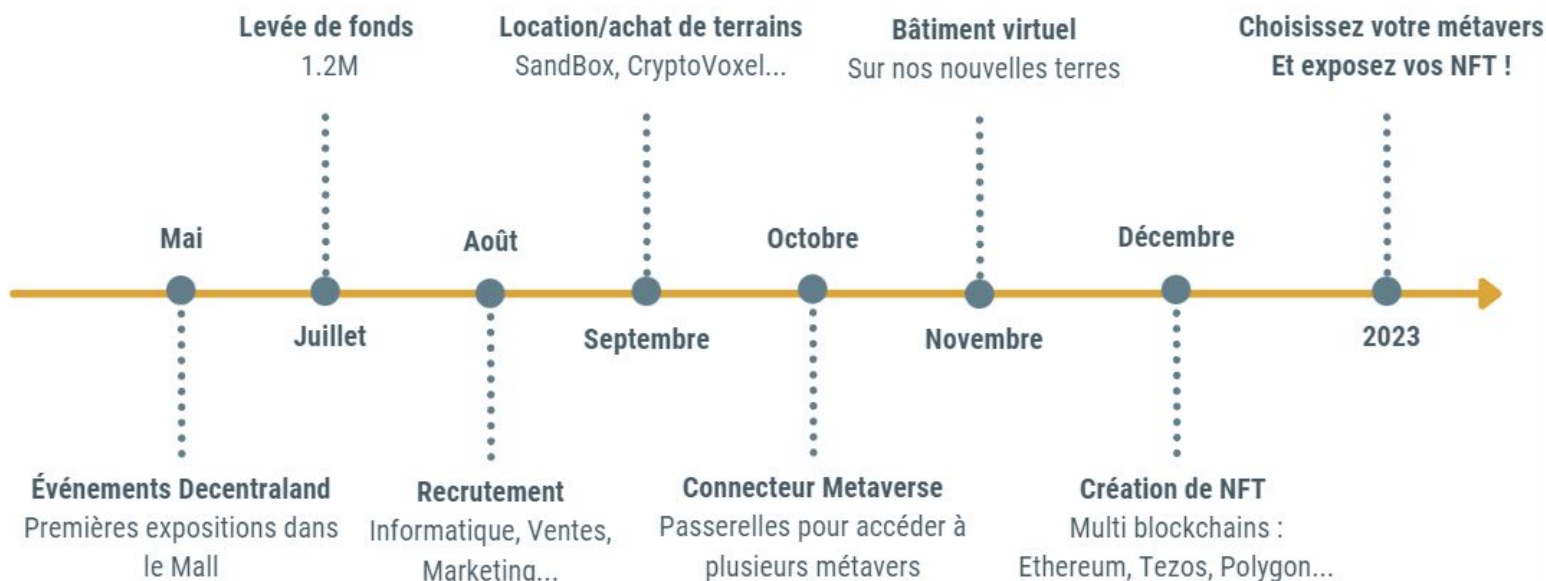
Stratégie

Fort de ces premiers résultats prometteurs sur le metaverse, et grâce à votre participation, nous souhaitons accélérer notre déploiement sur le secteur de la galerie virtuelle, ainsi que sur le secteur prometteur de l'événementiel.

Ainsi, nous prévoyons :

- 1) Sur la partie technique :** d'accentuer chaque jour notre avance technologique en développant notre plateforme d'accès aux metaverses, en industrialisant notre process de création d'événements, en finalisant notre solution de référencement de NFT...
- 2) Sur la partie RH :** de continuer à recruter des compétences IT (dev, web3, 3D...), Marketing et Sales
- 3) Sur la partie commerciale :** en développant notre réseau d'apporteurs d'affaires à l'internationale
- 4) Sur la partie marketing & communication :** de renforcer notre présence SEO/SEA et sur l'ensemble des réseaux sociaux pertinents pour son activité, et de recruter des Ambassadeurs dans les différents metaverse.

Roadmap



6. Étude de marché

Marché total

Art & Collection



100 millions de collectionneurs



Part du digital :

9% en 2019 -> 80% en 2021

Metaverse



2 millions visiteurs/mois



Prévision Citigroup en 2030 :

> 1 milliard visiteurs

> 10 000 milliards €

Les 2 principaux metaverse



MANA (Decentraland) :

- 0,02€ en Mars 2020
- 2,5€ en Mars 2022
- Market cap : 4 Md €



SAND (TheSandbox) :

- 0,04 cents en Sept. 2020
- 3,3€ en Mars 2022
- Market cap : 3 Md €

Segment de marché

Notre segment historique se situe sur le marché de l'Art et de la Collection incluant différents professionnels tels que les galeries, les musées et les maisons de vente.

Demain tous collectionneurs ? L'avènement des NFT permet aux marques de tous horizons (mode, luxe, retail...) de créer des séries d'objets digitaux à collectionner.

6. Étude de marché

Profils clients

- BtoC
 - Les collectionneurs privés
 - Les artistes amateurs
- BtoB
 - Professionnels des métiers d'art : galeries, artistes, maison de vente
 - Les grandes marques : luxe, mode, retail...
 - Les agences de communication et d'événementielle
 - Associations, musées, organisations et fédérations

Canaux d'acquisition & Stratégie Marketing

Publicité sponsorisée

Accentuer notre présence Internet via des campagnes SEA :

- Des campagnes Search sur Google
- Des campagnes vidéo sur Youtube
- Des campagnes Facebook & Instagram
- Des campagnes LinkedIn & Twitter

Promotion communautaire et ambassadeurs

La clé de la réussite d'un projet web3 est bien souvent sa communauté. L'un de nos enjeux sera de fédérer une communauté autour de notre projet afin de les transformer en véritable ambassadeur.

Les personnes influentes dans ce secteur sont principalement présentes sur Twitter, LinkedIn ou des serveurs Discord.

Un collectionneur actif prend plaisir à partager sa collection au plus grand monde. C'est également un acheteur potentiel.

6. Étude de marché

Présence sur des salons

Nous souhaitons renforcer notre présence sur les salons physiques et virtuel, nationaux et internationaux dédiés à la tech (NFT & Metaverse), et dédié au monde de l'art et de la collection.

Relation Presse & Appels à projets

Nous participons à de nombreux concours et appels à projets afin de gagner en visibilité tout en travaillant notre image de marques.

Nous effectuons également de la veille auprès de la presse locale et nationale, générique et spécialisée. Notre activité (metaverse & NFT) est très attractive dans les médias depuis quelques mois.

7. Analyse de risques

SWOT

Forces

- Seule plateforme permettant d'alimenter une galerie dans le metaverse depuis un site web classic
- Une expertise ancienne sur les technologies web3, NFT & Metaverse
- Une expertise dans l'inventaire, la gestion et l'exposition d'objets d'art et de collection
- Globalité des compétences techniques en interne (développement, design 3D...)

Faiblesses

1. Accessibilité aux metaverse parfois complexe pour les utilisateurs lambda (connexion internet, poste utilisateur...)
2. Environnements "metaverse" non-mature et en évolution technique constante
3. Difficulté de recrutement : très peu d'expertise et d'ancienneté sur le marché lié à sa jeunesse

Opportunités

- Marché naissant avec un taux de croissance exponentiel
- Nouvel eldorado pour les marques en termes de construction, de fidélisation et d'engagement de communauté
- Naissance de nouveaux métiers
- Un marché international

Menaces

- A. Multiplication des metaverse ou pseudo-metaverse
- B. Pas ou peu de réglementation nationale ou internationale
- C. Croissance incontrôlée du prix de l'immobilier virtuel
- D. Arrivée de concurrents

Facteurs de risques

Gravité

	Mineure	Normale	Majeure	Critique
Très probable		1, D	2, C	
Probable	3, B	A		
Peu probable				
Improbable				

8. Concurrents

Directs

À ce jour, nous n'avons pas identifié de concurrent direct sur notre activité de passerelle d'un site internet traditionnel vers le metaverse (web2 > web3) permettant aux professionnels et au grand public de s'y exposer en quelques clics.

Indirects & substitution

	CollecOnline	Arteia	RLTY	LaCollection	Oncyber
Inventaire	✓	✓	✗	✗	✗
Réseau social	✓	✗	✗	✗	✗
Gestion NFT	✓	✓	✓	✓	✓
Galerie (Meta)	✓	✗	✓	✗	✓
Evènementiel (Meta)	✓	✗	✓	✗	✗
Web2 <> Web3	✓	✗	✗	✓	✗

9. Données financières

Capital social & répartition

CollecOnline, SAS au capital social de 400 000€, a été créé en Juin 2020 par Loïc SCHAPPACHER et Julien CANTIN.

Le capital est réparti de la manière suivante :

- **Fondateur** - Loïc SCHAPPACHER : 23 200 actions soit 54,76%
- **Fondateur** - Julien CANTIN : 16 800 actions soit 39,66%
- **Salarié associé** - Laurent Guilbert : 546 actions soit 1,29%
- **Investisseur (BA)** : 1 818 actions soit 4,29%

Soit un total de **42 364 actions** de **55€**.

La société a émise également **3454 AGA** (Actions Gratuites) à destinations de ses salariés à la date du 4 Mai 2022. L'attribution définitive sera effectuée pour 1/3 au 4 Mai 2023 sous réserve de présence, et pour les 2/3 restant au 4 Mai 2024 sous réserve de présence également.

9. Données financières

Bilan actif

Tableau détaillé : actifs et passifs, produits et charges

Actif			Au 31/12/2021			
			Montant brut	Amort. ou Prov.	Montant net	
Capital souscrit non appelé						
Actif immobilisé	Immobilisations incorporelles	Frais d'établissement				
		Frais de développement				
		Concessions, brevets et droits similaires	413 291	125 117	288 173	
		Fonds commercial (1)				
		Autres immobilisations incorporelles				
		Immobilisations incorporelles en cours				
		Avances et acomptes				
		TOTAL	413 291	125 117	288 173	
	Immobilisations corporelles	Terrains				
		Constructions				
		Inst. techniques, mat. out. industriels				
		Autres immobilisations corporelles	1 544	186	1 357	
		Immobilisations en cours				
		Avances et acomptes				
		TOTAL	1 544	186	1 357	
Immobilisations financières ¹⁸	Participations évaluées par équivalence					
	Autres participations					
	Créances rattachées à des participations					
	Titres immob. de l'activité de portefeuille					
	Autres titres immobilisés					
	Prêts					
	Autres immobilisations financières	2 950		2 950		
	TOTAL	2 950		2 950		
Total de l'actif immobilisé			417 785	125 304	292 481	
Actif circulant	Stocks	Matières premières, approvisionnements				
		En cours de production de biens				
		En cours de production de services				
		Produits intermédiaires et finis				
		Marchandises				
		TOTAL				
	Avances et acomptes versés sur commandes					
	Créances ¹⁸	Clients et comptes rattachés	3 000		3 000	
		Autres créances	12 164		12 164	
		Capital souscrit et appelé, non versé				
	TOTAL	15 164		15 164		
Divers	Valeurs mobilières de placement					
	(dont actions propres :)					
	Instruments de trésorerie	40 000		40 000		
	Disponibilités	40 000		40 000		
	TOTAL	40 000		40 000		
Charges constatées d'avance						
Total de l'actif circulant			55 164		55 164	
Frais d'émission d'emprunts à étaler						
Primes de remboursement des emprunts						
Écarts de conversion actif						
TOTAL DE L'ACTIF			472 950	125 304	347 646	

9. Données financières

31/12/2021

Bilan passif

Passif		Au 31/12/2021	
Capitaux propres	Capital (dont versé : 400 000)	400 000	
	Primes d'émission, de fusion, d'apport		
	Ecart de réévaluation		
	Ecart d'équivalence		
	Réserves		
	Réserve légale		
	Réserves statutaires		
	Réserves réglementées		
	Autres réserves		
	Report à nouveau		
	Résultats antérieurs en instance d'affectation		
	Résultat de la période (bénéfice ou perte)	-196 410	
	Situation nette avant répartition	203 589	
	Subvention d'investissement		
	Provisions réglementées		
Total		203 589	
Aut. fonds propres	Titres participatifs		
	Avances conditionnées		
Total			
Provisions	Provisions pour risques		
	Provisions pour charges		
Total			
Dettes	Emprunts et dettes assimilées		
	Emprunts obligataires convertibles		
	Autres emprunts obligataires		
	Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (2)	50 000	
	Emprunts et dettes financières divers (3)	71 049	
	Total	121 049	
	Avances et acomptes reçus sur commandes (1)		
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	14 052	
	Dettes fiscales et sociales	8 579	
	Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
	Autres dettes		
	Instruments de trésorerie		
Total		22 632	
Produits constatés d'avance		375	
Total des dettes et des produits constatés d'avance		144 057	
Écart de conversion passif			
TOTAL DU PASSIF		347 646	
	Crédit-bail immobilier		
	Crédit-bail mobilier		
	Effets portés à l'escompte et non échus		
	Dettes et produits constatés d'avance, sauf (1), à plus d'un an	50 000	
	à moins d'un an	94 057	
Renvois : (2) dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques			
(3) dont emprunts participatifs			

9. Données financières

31/12/2021

Compte de résultat

		France	Exportation	Du 15/06/2020 Au 31/12/2021 19 mois	
Produits d'exploitation (1)	Ventes de marchandises				
	Production vendue : - Biens				
	- Services	7 488		7 488	
	Chiffre d'affaires net	7 488		7 488	
	Production stockée				
	Production immobilisée				
	Produits nets partiels sur opérations à long terme				
	Subventions d'exploitation			61 799	
Charges d'exploitation (2)	Reprises sur amortissements et provisions, transferts de charges			355	
	Autres produits			40	
	Total			69 683	
	Marchandises Achats Variation de stocks				
	Matières premières et autres approvisionnements Achats Variation de stocks				
	Autres achats et charges externes (3)			58 035	
	Impôts, taxes et versements assimilés			760	
	Salaires et traitements			66 927	
Produits financiers	Charges sociales			13 929	
	Dotations + sur immobilisations d'exploitation + sur actif circulant + pour risques et charges			125 304	
	Autres charges			53	
	Total			265 010	
	Résultat d'exploitation	A		-195 326	
	Bénéfice attribué ou perte transférée	B			
	Perte supportée ou bénéfice transféré	C			
	Produits financiers de participations (4)				
Charges financières	Produits financiers d'autres valeurs mobilières de placement et créances d'actif immobilisé (4)				
	Autres intérêts et produits assimilés (4)				
	Reprises sur provisions, transferts de charges				
	Différences positives de change				
	Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement				
Charges financières	Dotations financières aux amortissements et provisions				
	Intérêts et charges assimilées (5)			1 084	
	Différences négatives de change				
	Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
	Total			1 084	
Résultat financier		D		-1 084	
RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT (± A ± B - C ± D)		E		-196 410	

9. Données financières

31/12/2021

Compte de résultat

		Du 15/06/2020 Au 31/12/2021 19 mois	
Produits exceptionnels	Produits exceptionnels sur opérations de gestion		
	Produits exceptionnels sur opérations en capital		
	Reprises sur provisions et transferts de charge		
	Total		
Charges exceptionnelles	Charges exceptionnelles sur opérations de gestion		
	Charges exceptionnelles sur opérations en capital		
	Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions		
	Total		
Résultat exceptionnel		F	
Participation des salariés aux résultats		G	
Impôt sur les bénéfices		H	
BÉNÉFICE OU PERTE (± E ± F - G - H)		-196 410	
(1) Dont	produits d'exploitation afférents à des exercices antérieurs incidence après impôt des corrections d'erreurs		
(2) Dont	charges d'exploitation afférentes à des exercices antérieurs incidence après impôt des corrections d'erreurs		
(3) Y compris	- redevances de crédit-bail mobilier - redevances de crédit-bail immobilier		
(4) Dont	produits concernant les entités liées		
(5) Dont	intérêts concernant les entités liées		

10. Estimations financières

Situation financière de l'année en cours (2022)

Lancé en Juillet 2020 sur une activité de plateforme SaaS d'inventaire, de gestion et d'exposition d'objets d'art et de collection, CollecOnline a pris un tournant en Octobre 2021 lors de l'ouverture de sa galerie virtuelle sur le metaverse de Decentraland.

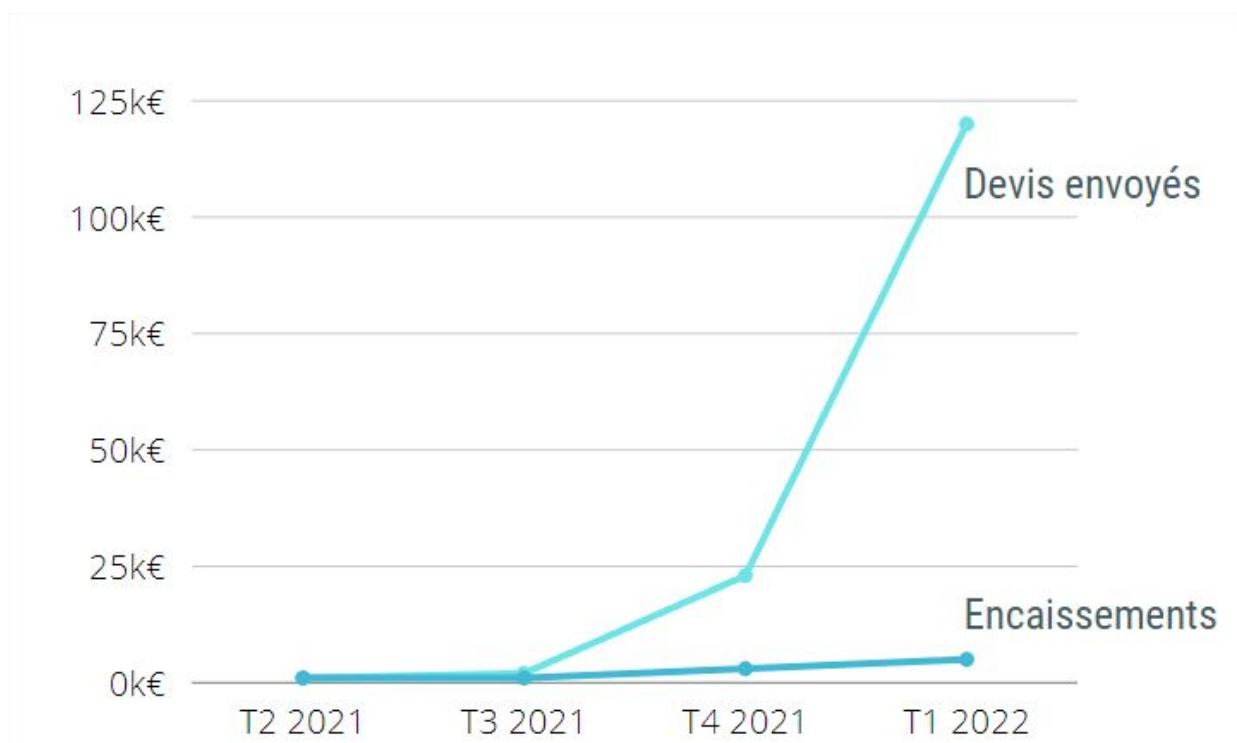
Facebook, en se renommant Meta, a lancé une réelle ruée vers l'or pour ce nouveau monde qui s'ouvre à tous les acteurs de l'art, de la mode, du luxe et du retail. Nous avons donc fait le choix stratégique de mettre notre focus sur cette nouvelle activité fin 2021.

Nous avons en effet une longueur d'avance sur bon nombre d'acteurs, étant l'une des premières sociétés à avoir eu des ambitions business dans le metaverse, avec un premier produit déjà commercialisable.

Concrètement, cette activité Metaverse nous ouvre la voie vers de nouveaux marchés très prometteurs :

- Location et personnalisation de galeries virtuelles
- Réalisation d'événements : vernissage, séminaire d'entreprise...

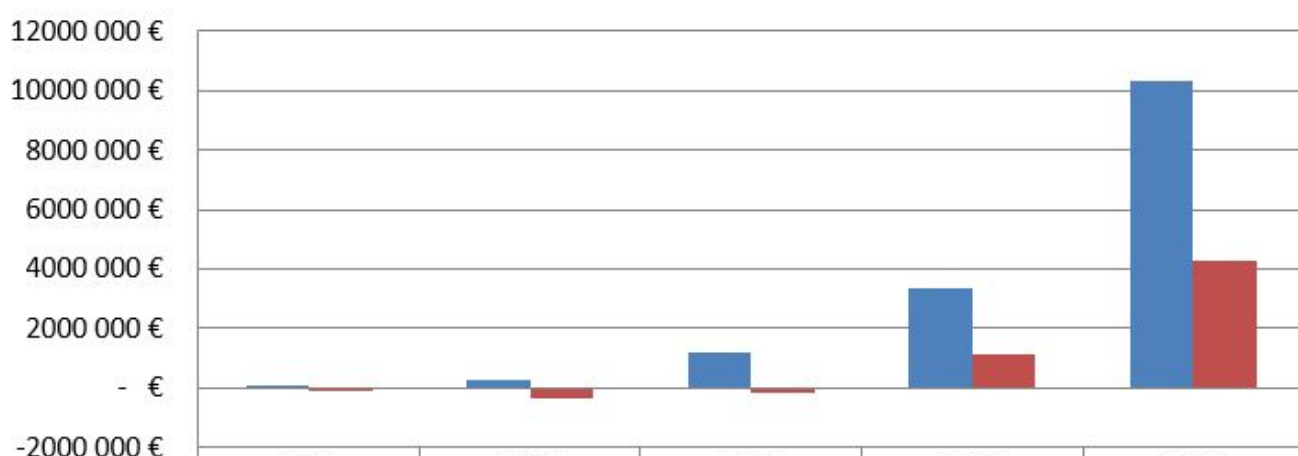
La dynamique sur ce nouveau secteur se concrétise par de nombreuses discussions, de secteurs variés (art, mode, luxe, retail, sport...). Nous sommes en phase d'envois de devis, avec bons nombres de signatures imminentes.



10. Estimations financières

Chiffre d'affaires et résultats prévisionnels

Chiffre d'affaires et résultats prévisionnels



■ Chiffre d'affaires (CA)	2021	2022	2023	2024	2025
■ Résultat Net (RN)	10 734 €	263 275 €	1 169 927 €	3 356 814 €	10 303 462 €
	-119 930 €	-357 743 €	-145 079 €	1 125 547 €	4 268 443 €

Plan de financement

Montant total recherché : 1,2 M€

VC early stage : 350k€

- Premiers accords de principe (*en cours*)

Campagne Kriptown : 100k€ à 400k€

- Financement grand public (*Juin/Juillet 2022*)

Obligations Convertibles : 250k€

- French Tech Seed (*comité le 7 Juillet 2022*)

Dette : 400k€

- BPI : 200k€ (*accord de principe*)
- Bancaire : 200k€ (*accord de principe*)

11. Besoin de fonds propres

Valorisation retenue pour l'entrée au capital de l'émetteur

Pre-money : 2 800 000 euros

Méthode de valorisation détaillée

Valorisation des actifs immatériels et de l'expérience

Notre société possède de nombreux atouts que ce soit en terme d'avance technologique, d'expérience dans le metaverse, d'actif immatériel et de compétences internes. Quelques informations clés :

- Plateforme valorisée à **400k€** en 2020 par un CAC.
- Premier tour de financement non dilutif de **317k€** (dont 70k€ non débloqué)
- L'exploitation de 40 parcelles de terrains sur le metaverse valorisée environ **800k€**
- Nos développements metaverse, galerie et mall sur Decentraland, estimé à **200k€**
- Une **dream team** composée de 5 personnes complémentaires et expérimentées sur des sujets de pointe (web3, metaverse, NFT...)
- **Un POC validé :**
 - Nous sommes l'une des premières sociétés à générer des revenus d'une activité metaverse/web3.
 - Nous sommes l'une des premières sociétés à proposer une interface web2 (site web traditionnel) vers le web3 (metaverse).

Valorisation des revenus futurs

Fin 2024, nous prévoyons un ARR de 4,5M€. Il est couramment admis qu'une startup SaaS est valorisée entre 5x et 10x son ARR. En retenant une fourchette basse, nous estimons notre valorisation à 22,5M€ notre société à cette échéance.

Conclusion

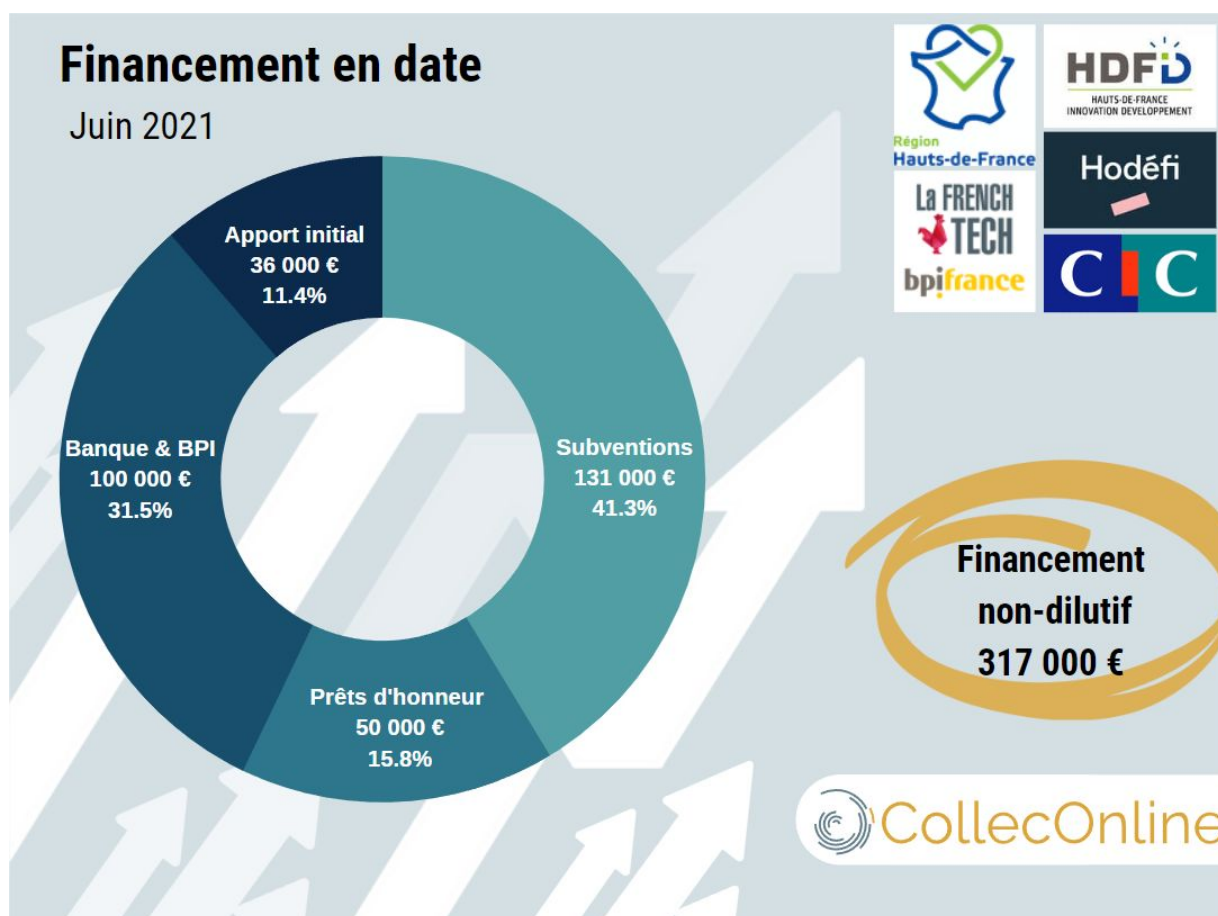
La valorisation d'une société early stage est un exercice délicat. Dans un secteur en hyper croissance, avec une traction certaine et une solution déjà commercialisable sur un secteur où bon nombre de projets sont encore au stade du whitepaper, nous avons des atouts non négligeables à faire valoir.

Nous retenons une valorisation prudente de **2,8M€** que se situe dans les standards d'une société de notre maturité, alors même que les levées de fonds enchaînent des montants records sur notre secteur, laissant présager de très belles opportunités lors d'un second tour.

11. Besoin de fonds propres

Historique des levées de fonds

Nous sommes sur un premier tour de financement dilutif. Nous avons cependant réalisé un premier tour de financement auprès des différents acteurs locaux et nationaux, sous forme notamment de subventions et de prêts.



Destination des fonds

- Recrutement de nouveaux collaborateurs (profils tech et sales notamment)
- Développement d'un véritable branding de marque autour du metaverse
- Achat/location de terrains sur de nouveaux metaverse (The Sandbox, CryptoVoxel...)
- Développement de la plateforme CollecOnline en tant que porte d'accès et facilitateur d'accès vers différents metaverse (déploiement et configuration de galeries sur des terrains privés)
- Développement d'une communauté de collectionneurs de NFT sur CollecOnline

12. Emission d'actifs numériques

Montant Min (SoftCap) et Max souhaités (HardCap)

SoftCap : 100 000 euros

HardCap : 400 000 euros

Déroulement de l'opération

La levée débutera :

- en presales, le mardi **31 Mai 2022** pour une durée de deux semaines, période pendant laquelle les investisseurs bénéficieront d'un bonus de 10% sur leur investissement (1 token offert pour 10 tokens achetés)

- en public sales, le mardi **14 Juin 2022** pour une durée de 5 semaines

La levée se clôturera le **12 juillet 2022**.

Prix d'émission d'un actif numérique

Le prix d'émission d'1 token (COON) est de 10€

Bonus offert aux primo-investisseurs

Discount exceptionnel pour les premiers participants :

- **Entre 0€ et 100 000€** levés sur la campagne, nous offrons 10% du montant investi en token COON, soit pour **10 COON achetés, 1 COON offert**.
- **Entre 100 001 et 200 000€** levés sur la campagne, nous offrons 5% du montant investi en token COON, soit pour **20 COON achetés, 1 COON offert**.

Des abonnements offerts pour les plus gros contributeurs :

- **À partir de 100 COON**, nous vous offrons un abonnement d'un an à la formule Classic
- **À partir de 250 COON**, nous vous offrons un abonnement Classic à vie
- **À partir de 500 COON**, nous vous offrons un abonnement d'un an à la formule Premium
- **À partir de 750 COON**, nous vous offrons un abonnement Premium à vie
- **À partir de 1000 COON**, nous vous offrons un abonnement d'un an à la formule Pro qui vous donnera accès à votre galerie personnelle de taille "S" sur le metaverse

12. Émission d'actifs numériques

Droit d'usage rattaché aux actifs numériques

- Galerie taille "S" pour deux mois en échange de 10 COON
- Galerie taille "M" pour deux mois en échange de 100 COON
- Galerie taille "L" pour deux mois en échange de 300 COON

Lien pour en savoir plus sur nos galeries :

<https://www.colleonline.com/fr/services/virtual-gallery>

Modalités d'usage des Actifs Numériques

Les actifs numériques sont utilisables uniquement via la page

<https://www.kriptown.com/fr/shop>. Une fois utilisés, vous recevrez le produit ou service associé par e-mail.

Liquidité

Conformément à l'article 3.8.5 des CGU de Kriptown, l'émetteur se réserve la possibilité de racheter des actifs numériques pour favoriser la liquidité de ces derniers. Ils seront achetés via un « ordre à la meilleure limite », le prix sera donc défini par le carnet d'ordres déjà en place.

13. Presse



Mars 2022

100 Startup-Up où investir en 2022



Mars 2022

Cyberattaques, Ukraine, indépendance aux GAFAM : ce qu'il faut retenir du FutureProof Summit



Février 2022

Lauréat de l'édition 2022 du concours Graines de Boss. Remise des prix le 28 Juin dans les locaux du MEDEF.



Décembre 2021

Dans cinq ans, votre avatar portera un sac Vuitton numérique dans le métavers



LA VOIX DU NORD

Décembre 2020

Marché de l'art : CollecOnline, le nouveau site de rencontres des collectionneurs

Glossaire

Annexe 0 : glossaire des termes employés

Business Model : modèle économique, à savoir les moyens mis en œuvre par l'entreprise pour engendrer du chiffre d'affaires et des bénéfices

Scalabilité : désigne la capacité de l'entreprise à s'adapter à un changement d'ordre de grandeur de son offre ou de la demande

Storytelling : aspects de la communication centrés sur l'histoire de la marque et de son produit

Timeline : Moment clés de la vie de la société

Board : conseil d'administration, et plus largement employé pour désigner la gouvernance regroupant des personnes clés

Advisors : conseillers, occupant ou non des fonctions officielles dans l'organigramme

Glossaire

Annexe 0 : glossaire des termes employés

Roadmap : étapes clés à venir

SWOT : Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces

P&L : Compte de résultat

Pour retrouver tous les détails relatifs aux opérations réalisées sur Kriptown, veuillez consulter la FAQ :

<https://krip.town/fr/faq>

Avant toute utilisation, n'oubliez pas de consulter les Conditions Générales d'Utilisation de la plateforme Kriptown :

<https://krip.town/fr/cgu>

Glossaire

Annexe 0 : glossaire des termes employés

À remplir par la start-up avec tous les termes métiers, techniques, anglicismes, abréviations, financiers / startups utilisés dans le contenu du whitepaper

Validations

Annexe 1 : page de validation “agence de notation”

Annexe 2 : page de validation “expert-comptable”

Annexe 3 : page de validation “avocat”

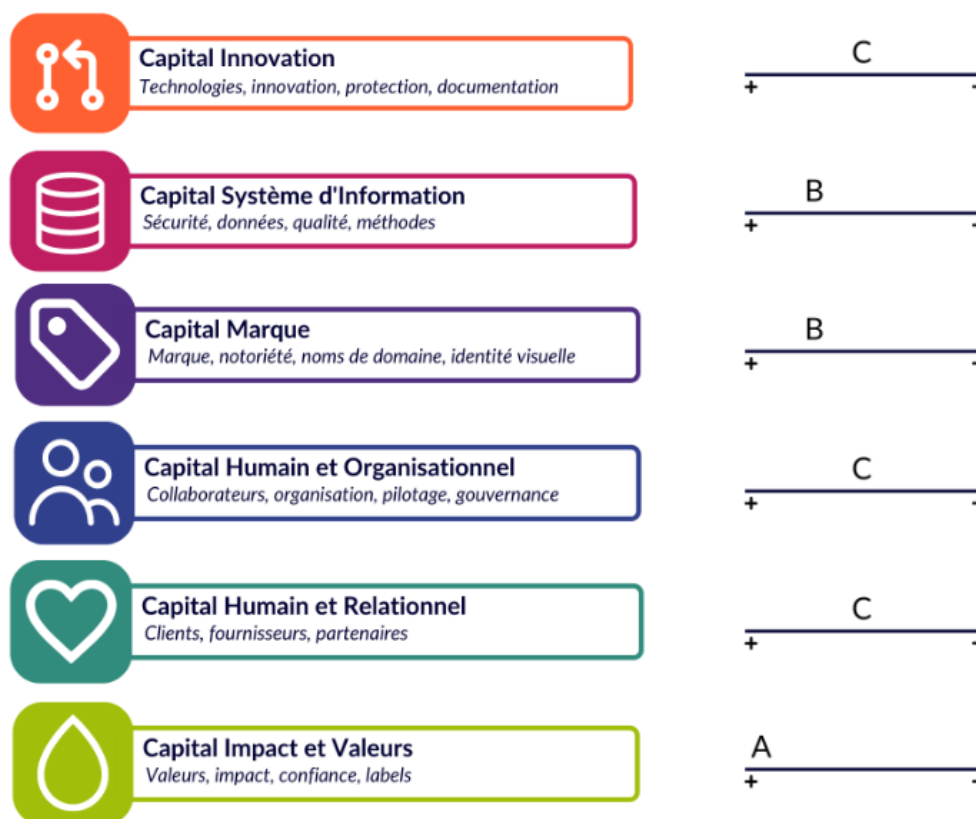
Evaluation du capital immatériel de CollecOnline¹

Indice de survaleur liée à l'immatériel : B²



Le capital immatériel de CollecOnline ne présente pas de risques majeurs à la date de l'analyse.

Points d'attention : L'entreprise opère sur un secteur porteur et a un caractère fortement innovant. Certaines notes moyennes s'expliquent par la jeunesse et le stade de développement de l'entreprise, notamment la mise en place de processus internes et leur documentation.



Détails de l'analyse : [consulter](#).

¹ Cette analyse est basée sur les déclarations de CollecOnline en date du 22/04/22.

² B = faible pondération positive de la valorisation financière de l'entreprise.

NB : notes déterminées à partir du croisement pondéré des notes de maturité et de risque représentées sur le radar.

Validations



RAPPORT SUR L'EXAMEN DU « WHITEPAPER » DE LA SOCIÉTÉ COLLECONLINE EFFECTUÉ SUR LA BASE DE PROCÉDURES CONVENUES

Fait à Paris, le 11 mai 2022

A Monsieur le Président de la Société par actions simplifiée VAULT,

En exécution de la mission que vous nous avez confiée, nous avons mis en œuvre les procédures convenues, indiquées ci-dessous, relatives à la vérification de la régularité formelle des données financières de la Société par actions simplifiée CollecOnline, société immatriculée au RCS de LILLE sous le numéro 884 459 645, présentée dans le « *Whitepaper* », section n°9 « *Nos Données financières* » ci-annexée. Notre examen a été effectué conformément aux dispositions de la norme professionnelle du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables applicable à la mission d'examen d'informations sur la base de procédures convenues (NP 4400). Les procédures suivantes ont été mises en œuvre dans le seul but de vous aider à apprécier la régularité formelle des données financières présentes dans le « *Whitepaper* » au regard des comptes annuels :

- Les comptes annuels 2021 de la société CollecOnline établis par un Cabinet d'Expertise Comptable, nous ont été fournis par Monsieur Arnaud Mournetas, Président de la société par actions simplifiée VAULT ;
- Nous avons comparé les montants présentés dans le « *tableau détaillé des produits et charges (exercice 2021)* » établi par la SAS CollecOnline aux montants présents dans le compte de résultat des comptes annuels 2021 ;
- Nous avons obtenu et vérifié l'équilibre du « *tableau détaillé des actifs/passifs (exercice 2021)* » établi par la SAS CollecOnline et avons comparé les montants au bilan des comptes annuels 2021 ;
- Nous avons vérifié que le résultat présenté dans le « *tableau détaillé des produits et charges (exercice 2010)* » correspondait à celui repris dans le « *tableau détaillé des actifs/passifs (exercice 2021)* ».

Les travaux effectués nous conduisent aux constats suivants :

- Les vérifications mentionnées au point 2 n'ont pas révélé d'erreurs ou d'omissions ;
- Les vérifications visées au point 3 n'ont pas révélé d'anomalies ;
- La réciprocité du résultat entre les deux tableaux a été vérifiée.

Compte tenu du fait que les procédures mentionnées ci-dessus ne constituent ni un audit, ni un examen limité, ni une mission de présentation de comptes, nous ne donnons aucune assurance sur la régularité et la sincérité des informations financières qui nous ont été transmises au 10 mai 2022, qu'il s'agisse de données historiques ou prévisionnelles. De même, nous ne pouvons vous donner l'assurance que toutes les anomalies qui auraient pu être décelées par la mise en œuvre de procédures complémentaires ou par un audit, un examen limité ou une mission de présentation des comptes de l'entité ont été identifiées. Notre rapport n'a pour seul objectif que celui indiqué dans le premier paragraphe. Ce rapport ne concerne que les rubriques de comptes et les éléments mentionnés ci-dessus et ne s'étend pas aux comptes annuels, intermédiaires ou consolidés de la Société par actions simplifiée CollecOnline pris dans leur ensemble.

Jonathan DARMON

Expert-Comptable

Et Commissaire Aux Comptes

Liste des annexes :

Annexe 1 : Extrait du Whitepaper de CollecOnline (section 9 : Nos Données financières)

Annexe 2 : Comptes annuels 2021 CollecOnline

Validations

CLAIRE-EVA CASIRO COSICH Avocat à la Cour

VAULT
42, rue Mathis
75019 PARIS

Paris, le 16 mai 2022

Par courriel à arnaud@vault.fr

N/Ref : VAULT – Validation

Objet : Examen de cohérence et de sincérité – COLLECONLINE

Monsieur,

Vous m'avez sollicité pour examiner la cohérence et la sincérité des informations figurant dans le document d'information, dit « White Paper » établi par la société COLLECONLINE dans le cadre d'un projet de levée de fonds par émission de jetons, au regard des éléments de sa vie sociale et juridique.

Mon examen a porté sur les éléments suivants :

- Les statuts sont à jour des différents événements sociaux intervenus depuis la création de la société ;
- Le kbis n'est pas encore à jour de la démission du directeur général mais le White paper est conforme sur ce point.
- Le capital est composé de 4 actionnaires (2 personnes physiques fondateurs, un salarié actionnaire et 1 investisseur) ; les fondateurs représentant 94,42% du capital ;
- Les comptes sociaux ont été déposés pour l'exercice 2020-2021, premier exercice de la société ;
- La marque COLLECONLINE a été déposée le 14 juillet 2014 dans les classes 35, 38 et 42 par les deux fondateurs et en leurs noms propres et apportée par eux lors de la création de la société COLLECONLINE (sous réserve d'effectuer le transfert de propriété auprès de l'INPI).

J'ai procédé à la revue de ces éléments pour les confronter au White Paper précité et suis en mesure de vous confirmer que cet examen ne m'a pas permis de constater de discordance.

Dès lors, je vous confirme, qu'en l'état de mes constatations, le White Paper joint est conforme à la réalité sociale et juridique de l'entreprise qu'il concerne.

Je demeure à votre disposition pour évoquer ce dossier et vous prie de me croire,

Votre bien dévouée,

Claire-Eva CASIRO COSICH

PJ/ White Paper examiné

164, rue de Courcelles 75017 Paris - Toque E955 - Tel : 01.81.72.31.90 - Fax : 01.89.16.74.03 - claire-eva@casiro-avocat.com