

FRANCE e-LEARNING.FR

On forme à distance, les héros du quotidien

À l'origine du projet : l'urgence du sens et de l'impact sociétal

La petite histoire...

En 2021, **Kimkhi** travaille dans l'industrie du sport, secteur bouleversé par la pandémie qui a vu naître l'avènement du distanciel.

Il décide alors d'entreprendre dans un projet porteur de sens : faciliter la montée en compétences digitales des salariés, des entreprises qui font face à une transformation radicale des métiers.

France e-Learning adresse 2 réalités :

C'est à la fois un projet à impact social et économique avec une amélioration mesurable des conditions de travail des bénéficiaires, et une vision décarbonée de la formation, pour un impact environnemental positif et durable.

Opérations - Pédagogie - Plateformes

@Agence_Lafourmi / Head of Brand Engagement
@Nestlé - Perrier / Digital & Social Media



Kimkhi Nguyen
Founder & CEO



1er investisseur à rejoindre l'aventure : Frédéric Farrugia



Investisseur et associé

Frédéric a connu l'avènement du digital tout d'abord chez Orange, puis dans plusieurs entreprises qu'il a fondé : **You to You, The Source.**

Véritable spécialiste de la création digitale pour les marques, il est aussi un investisseur actif : **Yuka - The Source - Guest to Guest - HomeExchange - ActivCorner Webqam - Foodles**

Membre du Climate Club, s'associer à France e-Learning était pour lui une évidence tant pour l'impact social que pour la vision bas carbone de la formation professionnelle.



L'ambition de France e-Learning : un triple impact positif

IMPACT SOCIAL

Nos formations sont certifiantes donc impactent directement :

- ➔ L'employabilité
- ➔ Les conditions de travail
- ➔ Les conditions de rémunérations
- ➔ Le bien être

IMPACT ENVIRONNEMENTAL

- ➔ **Réduction de l'empreinte carbone**
les formations en ligne peuvent réduire jusqu'à 90% l'empreinte carbone (vs présentiel)
- ➔ **Consommation d'énergie :**
consommation e-learning < à celle requise pour le chauffage, l'éclairage et le fonctionnement des infrastructures nécessaires pour des cours en présentiel.
- ➔ **Impact des visioconférences :**
empreinte carbone faible et optimisable VS un cours en présentiel

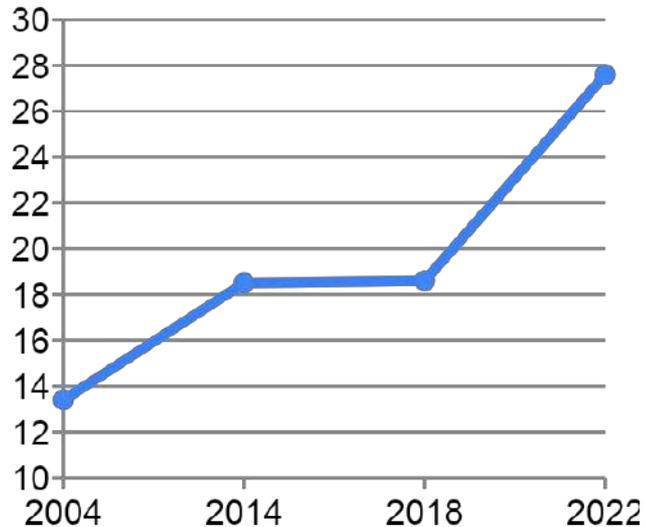
IMPACT ÉCONOMIQUE

- ➔ **Un rapport qualité / prix élevé** pour délivrer un produit à forte valeur perçue.
- ➔ **Un modèle scalable** pour former un maximum de professionnels tout en étant profitable.
- ➔ **Un modèle attractif** pour les investisseurs avec un projet peu risqué mais rentable.



LE MARCHÉ DE LA FORMATION EN FRANCE

Un marché dynamique porté par 4 années de croissance consécutives



Après une période de stagnation, le marché a crû rapidement en 4 ans du fait de la loi « Avenir Professionnel de 2018 ».

+79%

ENTRE 2018 ET 2022

Cette croissance de l'effort de formation est sans précédent.

*Ne concerne que le marché réglementé de la formation.

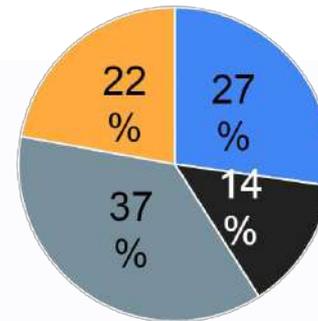


En valeur, un marché massif, alimenté par l'investissement public

27,6

Milliards €

Le marché français atteint en 2022 presque 30 milliards d'euros, porté par des investissements publics massifs.



Répartition des investissements

■ ETAT
■ REGIONS

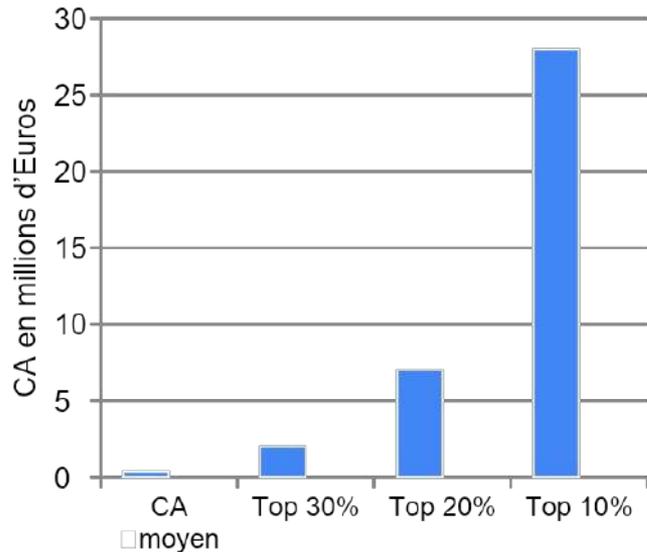
+60%

**INVESTISSEMENTS
PUBLICS MASSIFS**

Le niveau
d'investissement
public a augmenté
de 60% en 4 ans.



Un potentiel de chiffre d'affaire important sur un marché énorme



80 000 organismes de formation actifs en France, dont quelques centaines dépassent **+10 Millions d'euros de CA.**

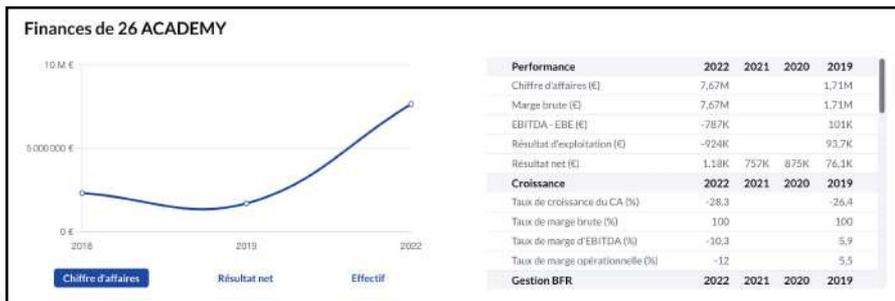


Zoom sur 3 success-stories



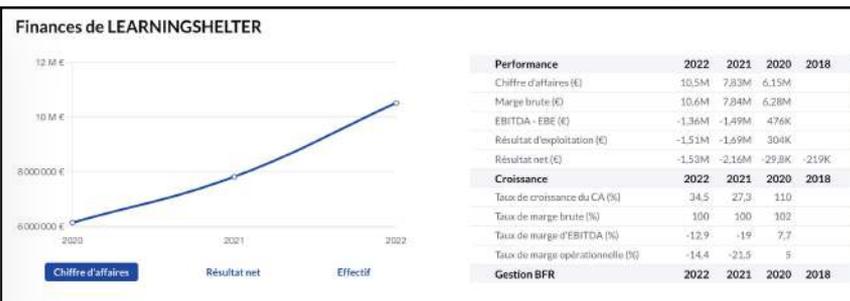
26 ACADEMY
e-learning

De 1,7M de CA à 7,67M en 3 ans

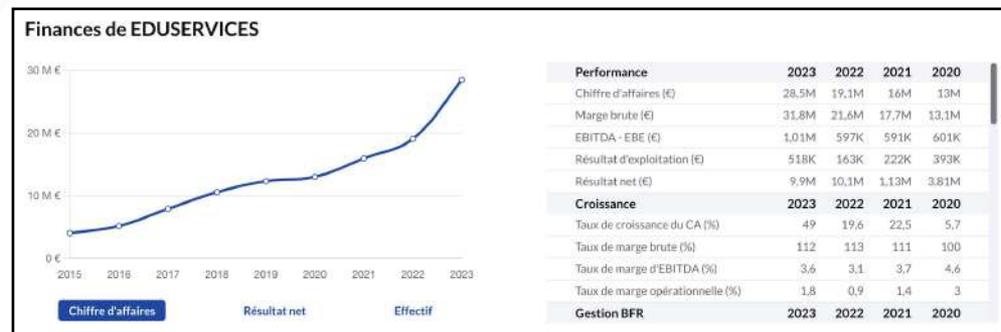


LIVEMENTOR

De 6,1 M de CA à 10,5 M en 3 ans



De 13 M de CA à 28,5 M en 3 ans



LE PROBLÈME
UNE OFFRE DE FORMATION
CPF
QUI RÉPOND MAL AUX ENJEUX
POST-PANDÉMIQUES

Une hyperconcentration de l'offre 80% des formations CPF concernent 11% des secteurs

De nombreux secteurs sont en pénurie d'offre de formation : les nouveaux métiers

Transport, Magasinage, Manutention et langues
sont les secteurs les plus présents



Le digital et les métiers de la création, la data, l'iA...
offrent moins de parcours de qualité.



D'un modèle traditionnel à un modèle hybride

La pandémie a mis en lumière de nouvelles façons de travailler et de se former

La méthode hybride devient un **MUST HAVE**
digital asynchrone + humain synchrone



Des formations courtes pour monter vite en compétences.

Une organisation de la formation agile et confortable
pour s'ancrer dans le quotidien.

Un accompagnement individuel et personnalisé associant
humain et digital.

De nouvelles compétences pour répondre aux tensions
d'un monde professionnel : digital, management, réseaux
sociaux, e-commerce...



***NOTRE RÉPONSE
DIFFÉRENCIANTE
SUR CE MARCHÉ***

Notre positionnement sur le marché de l'hybride

Faire de la qualité au meilleur prix



Notre proposition de valeur pour proposer des formations au meilleur rapport qualité/prix



ACCOMPAGNEMENT

L'accompagnement est **individualisé** et se déroule en visio avec des experts spécialisés recrutés sur leurs expériences en entreprise.



Elodie, coach certifiée
en Bilan de compétences



APPRENTISSAGE

Les parcours font entre 20 et 30 heures, chapitrés en mini notions pour **un apprentissage progressif** et modulable selon le temps à allouer.

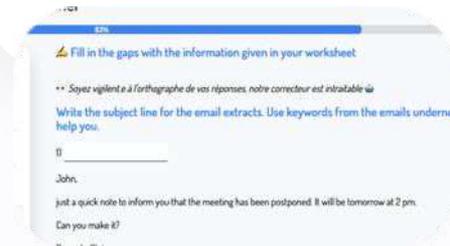


Cliquez pour lancer l'extrait



EVALUATION

Tout au long du parcours, les **exercices d'évaluation** jalonnent l'apprentissage. En fin de parcours la certification note l'acquisition des compétences.



Exercices QCM, Textes à trous,
Quiz vidéo et Image et tests de niveaux





Nous avons développé et
vendu nos premières
formations pour tester
notre tunnel de conversion,
avec un ROAS de 300%



Nous avons alloué 6k€ sur META pour analyser les KPIs de notre modèle de scalabilité

Langue : perfectionner son anglais professionnel
1 vente

Créativité : Créer des visuels avec Photoshop
4 ventes

Développement personnel : Bilan de compétences
4 ventes

18 000 euros de CA pour 6000 euros de budget média

Nos premiers clients satisfaits de notre proposition de valeur

Les avis, preuves de notre crédibilité, vont amorcer un bouche à oreille vertueux d'acquisition clients, dans les recherches, sur les marketplaces, et sur nos pages de ventes en ligne.



DAMIEN ANFROY



Formation : Perfectionner l'anglais professionnel 🇬🇧

11 Mars 2024

Un parcours pédagogique très détaillé et très clair qui permet d'avoir une très bonne visibilité sur le chemin parcouru. Un contenu très clair et très adapté à mon niveau. Un très bon rythme et découpage entre le contenu théorique, les vidéos et les quizz !

Damien Anfroy



DAPHNÉE DOROL



Formation : Construire son avenir pro avec le Bilan de Compétences 🧑

10 Juillet 2023

Ce bilan m'a permis de connaître mes croyances qui étaient très bloquantes dans ma vie professionnelle et de les avoir mis en évidence m'a permis de débloquer des situations compliquées. J'ai repris confiance en moi et ma posture auprès de ma direction et de mes collaborateurs a changé. Je pense que de mieux se connaître permet d'éviter l'épuisement professionnel et de mieux appréhender son poste.

Après ce bilan, j'ai décidé de garder pour l'instant mon poste mais je l'aborde différemment avec beaucoup plus de confiance et de sérénité. Je verrai dans quelques mois pour changer de poste.

Daphnée Dorol



JOHAN LE GOFF



Formation : Construire son avenir pro avec le Bilan de Compétences 🧑

9 Septembre

Toute l'équipe est très compétente. Je me suis senti suivi et considéré de bout en bout. L'ensemble du processus est très sérieux, très précis, et permet d'aller en profondeur à chaque étape de la formation. Avec une vraie volonté de donner au stagiaire les moyens de construire sa propre réussite. Tout ce travail m'a permis d'atteindre des objectifs majeurs pour moi cette année. Merci et bravo.

Johan Le Goff



Un potentiel de CA fort avec un panier moyen très élevé

Sur la plateforme du CPF, MonCompteFormation.gouv le panier moyen se situe à 2100 euros.

Nos 10 premiers clients ont réalisé un panier moyen avoisinant les **2000€**.

Ce prix moyen de formation élevé ne constitue pas une réelle barrière à l'achat puisque dans **99% des cas les bénéficiaires disposent de droits supérieurs à ce montant.**

➔ Nous ciblons des personnes en activité depuis 5 ans minimum ($5 \times 500 = 2500$)

D'autre part, l'achat n'est **pas perçu comme une dépense monétaire** pour le bénéficiaire, mais un usage de son droit.

La barrière psychologique du paiement est donc très faible.

➔ L'introduction du reste à charge forfaitaire de 100 euros a un impact relatif sur ce phénomène, avec une baisse estimative temporaire de 20% selon les prévisions du gouvernement.



***BESOINS DE
FINANCEMENT
&
STRATÉGIE DE
DÉVELOPPEMENT***

Des coûts fixes d'environ 400k€ /an stables malgré la croissance

Des coûts fixes qui évoluent peu, pour une croissance saine et durable.

ÉVOLUTION DES COÛTS FIXES EN % DU CA SUR LA PÉRIODE

Année 1 : **34%** du CA (cf 406 K€ / ca 1 190 K€)

Année 2 : **22%** du CA (cf 425 K€ / ca 1 943 K€)

Année 3 : **7%** du CA (cf 442 K€ / ca 5 987 K€)

POTENTIEL DE SCALABILITÉ

Les coûts fixes sont stables sur la période, laissant un potentiel de scalabilité important avec une maîtrise des coûts variables et du média.

- Peu importe le nombre de ventes, les coûts fixes n'évoluent quasiment pas.(8% d'augmentation sur 3 ans)

NOS COÛTS FIXES SONT COMPOSÉS DE :

Voir BP (fichier .xls plus loin)

- Rem. Dirigeant,
- Rem. Responsable Pédagogique,
- Rem. Consultant achat média,
- Rem. Achat média interne - CRM client,
- Rem. Stagiaires,
- Achat de formations
- Budget Créa Publicitaire,
- Maintenance applicative et licences outils tiers,
- Locaux (Coworking),
- Admin / Juridique / Finance.



Les coûts variables et l'acquisition sont les clés de la rentabilité

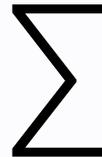
Pour une croissance saine et durable, nous devons investir massivement dans l'acquisition et créer un cercle vertueux de rentabilité.

Lorsque nous vendons une formation 2000 euros,
nous avons les charges variables suivantes :

Coûts Variables = 685€/formation

- Commercial closing,
- Customer success manager,
- Formateur,
- Coût examen/certification

+ **COUT ACQUISITION CLIENT (CAC)**



Si CAC = 1000€
➔ **alors la marge par formation = 315€**

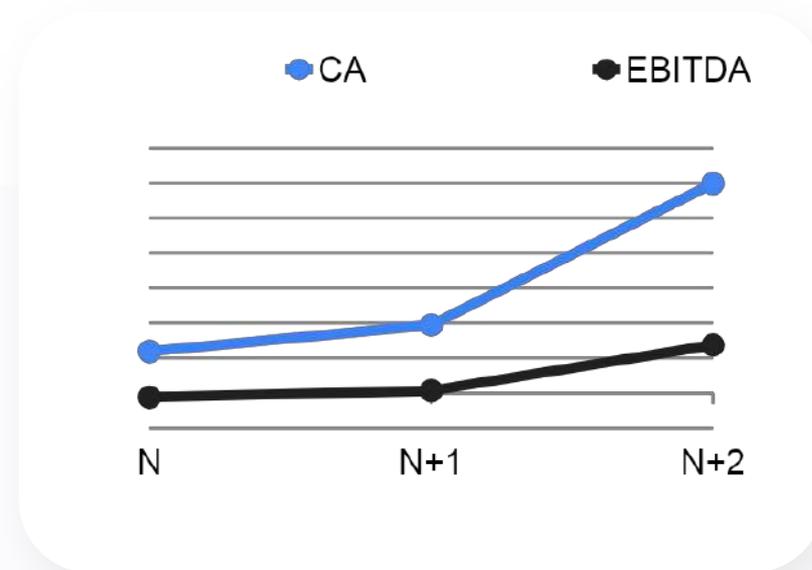
Si CAC = 600€
➔ **alors la marge par formation = 605€**

À partir de 200 formations vendues par an, les coûts fixes sont amortis, et donc un gain net à chaque vente supplémentaire de formation.



Business Plan à 3 ans

	N	N+1	N+2
Chiffre d'affaires	1 190 616 €	1 943 099 €	5 987 633 €
EBITDA	-118 232 €	65 632 €	1 369 259 €



Consultez le Business Plan détaillé



[Lien : Tab_BP_France-e-Learning](#)

👉 Cliquez sur le lien pour voir le BP



400 000 € sur une valorisation à 1 600 000€

Allocation budgétaire des ressources financières invoquées.



25%

DÉVELOPPEMENT DU CATALOGUE

20 nouvelles productions de formations

- 10 sur nos domaines
- 10 sur de nouvelles thématiques



50%

ACQUISITION MEDIA DIGITAL

Déployer des campagnes multicanales :

- Google Ads
- Meta
- TikTok

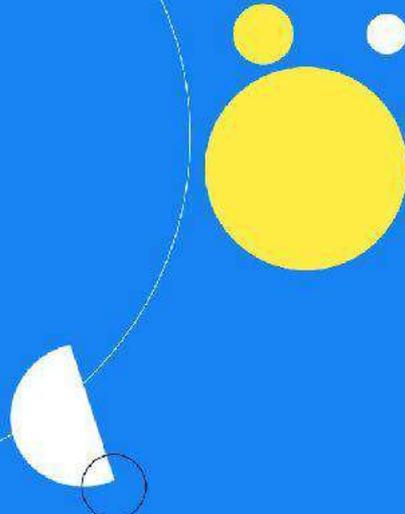


25%

RECRUTEMENTS DE LA WORKFORCE

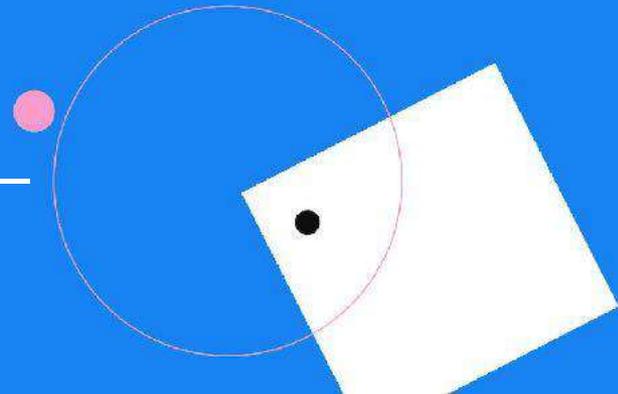
Staffer les secteurs clés de l'activité permettant la croissance de l'organisme de formation.





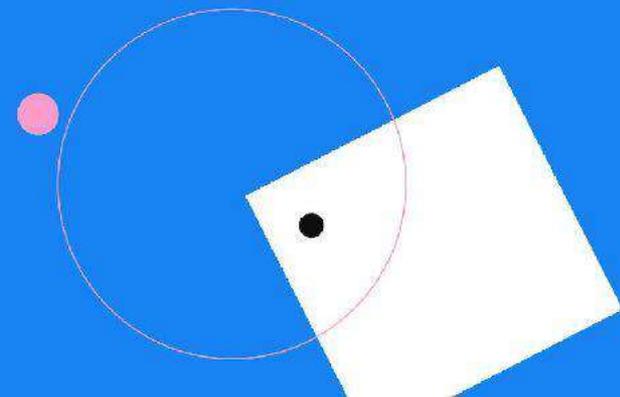
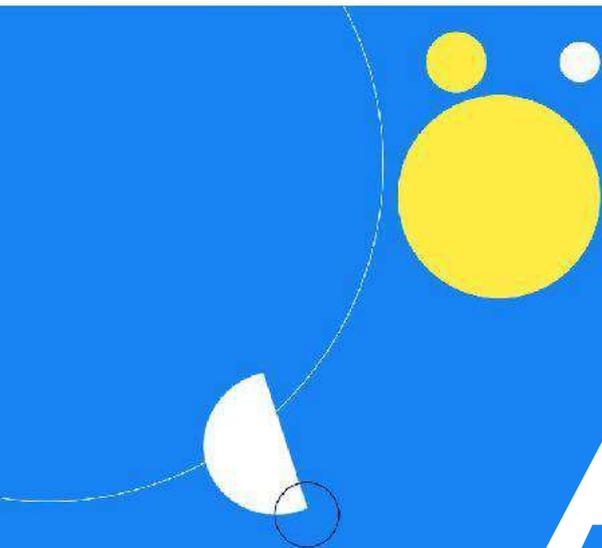
**Parlons-en
ensemble**
KimKhi Nguyen
+33 662700154

Visitez notre site web :
<https://www.franceelearning.fr/>



ANNEXE

S



L'EXPÉRIENCE FRANCE E-LEARNING

NOS OUTILS DIGITAUX

Un mélange d'outils propriétaires et de solutions externes robustes

NOTRE ÉCOSYSTÈME 100% DIGITAL

Un site web vitrine propriétaire développé sous WordPress

Une application responsive de e-learning sous Symfony et AWS, pour la scalabilité technique

Linkedin, Instagram, Facebook nos réseaux sociaux

Des web services performants : Calendly, Typeform, Klaxoon



Une expérience 100% digitalisée de l'inscription...

- ✓ Transparence des offres
- ✓ Constitution du dossier administratif
- ✓ Simulation de financement CPF
- ✓ Lien vers MCF pour allouer le financement



👉 Cliquez sur l'image pour lancer la vidéo

A l'entrée et au suivi de la formation

- ✓ Espace membre pour le suivi de sa formation
- ✓ Cours accessibles 24/24
- ✓ Exercices et évaluations en ligne
- ✓ Prise de RDV avec son formateur



 Cliquez sur l'image pour lancer la vidéo



ALLOCATION DES FONDS

Une approche centrée sur la data pour développer le catalogue

Pour développer nos futurs parcours de formation, nous prenons en compte un calcul d'opportunité basé sur les données suivantes :

Déterminer la traction d'un parcours

- Volume de requêtes sur les moteurs de recherche sur les mots-clés
- Coût d'acquisition média sur META & Google Ads pour évaluer la rentabilité du parcours
- Nombre de certifications disponibles sur la formation et conditions d'accès



Time To Market = 3 MOIS

Une fois la formation identifiée nous développons le produit en 3 mois.

Recruter un formateur pertinent

Contractualiser avec le certificateur

Produire le cours

Tourner et monter les contenus

Mise en ligne sur notre plateforme





élargir notre champs d'actions avec de nouveaux produits



Développer le catalogue

Pour devenir reconnu sur
notre champs d'action

**#digital #socialmedia #design
#langues**

1

10 formations
sur nos
catégories
actuelles

2

10 formations
sur de nouvelles
catégories

3

Distribuer des
formations
achetées à des
tiers



Liste des projets à développer

1

Communiquer

Langue des signes

Expression Orale et Écrite
Certificat Voltaire

Création

Illustrator

Photographie

Vidéo

Marketing digital

SEA - SEO

Responsable marketing

Data avec Excel

+ autres projets à
venir

2

Développement perso

Nutrition

Management

Management opérationnel
d'une équipe <20 personnes

iA

Prompt engineering
Génération de contenus

+ autres projets à
venir

3

Gestion du temps

projet avec Ideal Formation

Déployer des campagnes d'acquisitions digitales plus larges

Nos premières campagnes ont permis de travailler l'apprentissage des algorithmes mais souffrent d'un volume insuffisant pour définir les KPIs de rentabilité.



COLD MAIL

Générer des leads qualifiés
BtoB et BtoC sur des
audiences précises.



SOCIAL ADS

META
TikTok
Linkedin



SEA

Apparaître dans les SERP sur
nos offres de formations et
bilans de compétences.

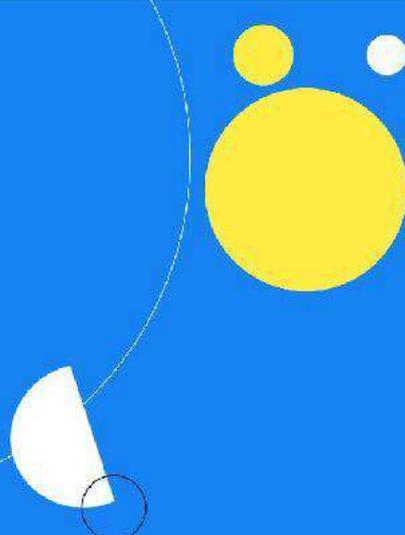
Target : +30 clients/mois à 6 mois



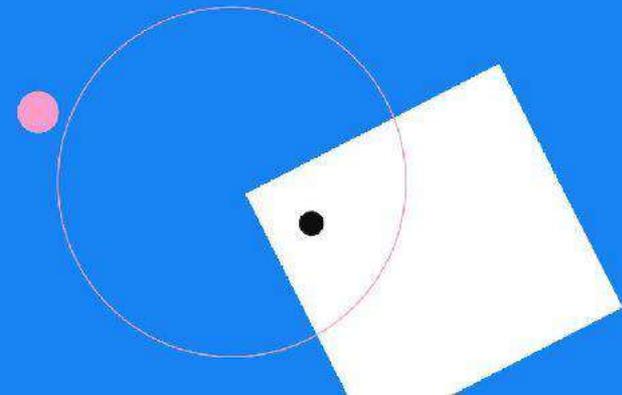
Intégrer de nouvelles ressources stratégiques

Pour assurer une croissance pérenne du chiffre d'affaires.





***Parlons-en
ensemble***
KimKhi Nguyen
+33 662700154





FRANCE e-LEARNING

<https://www.franceelearning.fr/>

Document d'informations certifiées

07/10/2024

Disclaimer

Cette émission d'actifs numériques par la société VAULT SAS est exécutée en vue de leur utilisation contre un bien ou service de la Société XXX via sa page "Boutique" sur la Plateforme opérée par la société Kriptown SAS et d'une cotation en euro sur le marché secondaire sur la Plateforme opérée par la société Kriptown SAS. Cette opération est donc soumise aux Conditions Générales de la société Kriptown SAS, consultables sur son site internet ([CGU Kriptown](#)).

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

La campagne réalisée sur la Plateforme opérée par la société Kriptown SAS correspond à une opération de souscription d'actifs numériques. À la fin de la période de souscription des actifs numériques, l'Émetteur VAULT SAS vous distribuera de manière définitive les actifs numériques que vous avez préalablement souscrits. Le droit d'usage de vos actifs numériques est de la responsabilité de l'Émetteur qui, en relation avec la Société XXX, se chargera de vous distribuer le(s) bien(s) ou service(s) en question lors de l'utilisation de vos actifs numériques via votre interface dédiée à l'adresse <https://www.kriptown.com/fr/shop>.

actifs numériques via votre interface dédiée à l'adresse <https://www.kriptown.com/fr/shop>.

Cette émission d'actifs numériques pourra permettre à l'Émetteur de financer sa participation à l'augmentation de capital de la Société XXX afin de renforcer les fonds propres de cette dernière.

Le présent document a pour objectif de vous donner le plus d'informations possible sur la Société XXX dont les produits et services de vos actifs numériques sont rattachés.

Les actifs numériques émis sont des jetons au sens de l'article L.54-10-1, 1° du Code monétaire et financier. Il s'agit, au sens des articles L. 552-1 et L. 552-2 du Code monétaire et financier, de biens incorporels représentant, sous forme numérique, un ou plusieurs droits pouvant être émis, inscrits, conservés ou transférés via la Plateforme au moyen d'un dispositif d'enregistrement électronique partagé (blockchain) permettant d'identifier, directement ou indirectement, le propriétaire desdits biens. Les actifs numériques émis ne sont pas des instruments financiers et ne font pas partie de la liste de l'article L. 211-1 du Code monétaire et financier. Ils ne sont pas non plus des bons de caisse au sens de l'article L. 223-1 du Code monétaire et financier.

En achetant des actifs numériques de l'opération, vous devenez détenteurs d'actifs numériques, des jetons vous donnant un droit d'usage défini dans le point 4. de ce whitepaper.

AVERTISSEMENT

Investir dans des actifs 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 sociétés mis en place, l'accès à la page boutique et la présence d'un marché secondaire sont notamment là pour vous prémunir d'une partie de ces risques, mais l'évolution d'une société et de la cotation des actifs numériques ne sont jamais prévisibles. Le cours des actifs numériques 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 en actifs numériques.

Table des matières

1. Informations générales

- Nom de la société
- Forme sociale de l'entreprise
- Mandataires sociaux
- Siren
- Capital social
- Adresse du siège
- Date de création
- Actifs

2. Données financières

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

3. Besoin de fonds propres

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

4. Emission 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

5. Validations

- Expert comptable
- Avocat

1. Informations générales

Nom de la société	France e-Learning
Forme sociale de l'entreprise	SAS
Mandataires sociaux	Kim khi Nguyen
Commissaire aux comptes	-
SIREN	905 000 139
Capital social (€)	90 000 €
Adresse du siège social	14 avenue de L'Opéra 75001
Date de création	29/10/2021
Actifs (brevets, marques, propriété intellectuelle/industrielle, site internet, logiciel etc.)	RAS

2. Données financières

Capital social (€) & répartition :

90 000 Euros

80% détenu par François Farrugia via la holding FF CONSEIL

20% détenu par Kimkhi Nguyen

Engagements capitalistiques (BSA Air,BSPCE, Promesse de cession, work for equity, etc.) :

RAS

2. Données financières

Tableau détaillé des produits et charges Dernière année fiscale clôturée

FRANCE E-LEARNING	COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ	page 3
Période du 01/01/2023 au 31/12/2023	Présenté en Euros	Édité le 29/06/2024

COMPTE DE RÉSULTAT	Exercice clos le 31/12/2023 (12 mois)		Exercice précédent 31/12/2022 (15 mois)		Variation absolue (12 / 15)	
	Total	%	Total	%	Variation	%
	Exportation					
Ventes de marchandises						
Production vendue biens						
Production vendue services	14 998,01	100,00			14 998	NB
Chiffres d'Affaires Nets	14 998,01	100,00			14 998	NB
Production stockée						
Production immobilisée						
Subventions d'exploitation reçues				0,02		
Autres produits						
Total des produits d'exploitation hors T.V.A.	14 998,01	100,00		0,02	14 998	NB
Achats de marchandises (y compris droits de douane)						
Variation de stock (marchandises)						
Achats de matières premières et autres approvisionnements						
Variation de stock (matières premières et autres approv.)						
Autres achats et charges externes	48 766,40	325,15	19 187,06		29 579	154,18
Impôts, taxes et versements assimilés						
Rémunérations du personnel						
Charges sociales						
Dotations aux amortissements	14 155,99	94,38	1 063,67		13 092	NB
Dotations aux provisions						
Autres charges						
Total des charges d'exploitation	62 922,39	419,24	20 250,73		42 672	210,73
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	-47 924,38	-319,23	-20 250,71		-27 674	-136,85
Produits financiers						
Produits exceptionnels	30 000,00	200,00			30 000	NB
Charges financières						
Charges exceptionnelles						
RÉSULTAT AVANT PARTICIPATION ET IS	-17 924,38	-119,20	-20 250,71		2 326	11,49
Participation des salariés						
Impôts sur les bénéfices						
Total des Produits	44 998,01	300,00	0,02		44 998	NB
Total des Charges	62 922,39	419,24	20 250,73		42 672	210,73
RÉSULTAT NET	-17 924,38	-119,20	-20 250,71		2 326	11,49
	<i>Perte</i>		<i>Perte</i>			

2. Données financières

Tableau détaillé des actifs et passifs

Dernière année fiscale clôturée

FRANCE E-LEARNING

BILAN SIMPLIFIÉ

page 4

Période du 01/01/2023 au 31/12/2023

DETAILLÉ Présenté en Euros

Edité le 29/06/2024

FRANCE E-LEARNING

BILAN SIMPLIFIÉ

page 5

Période du 01/01/2023 au 31/12/2023

DETAILLÉ Présenté en Euros

Edité le 29/06/2024

ACTIF	Exercice clos le 31/12/2023 (12 mois)				Exercice précédent 31/12/2022 (15 mois)	
	Brut	Amort. & Prov	Net	%	Net	%
Fonds commercial						
Autres immobilisations incorporelles						
201100 FRAIS DE CONSTITUTION	3 685,46		3 685,46	5,21	3 685,46	5,15
208001 GITE WEB	48 278,00		48 278,00	68,39	48 278,00	67,52
208002 SUPPORTS DE FORMATIONS	17 650,00		17 650,00	24,97	17 650,00	24,88
280110 AMORT FRAIS DE CONSTITUTION		1 544,13	-1 544,13	-2,17	-807,04	-1,12
280801 AMORTISSEMENT GITE WEB		9 655,60	-9 655,60	-13,66		
280802 AMORTISSEMENTS SUPPORTS FORMATIONS		3 530,00	-3 530,00	-4,99		
Immobilisations corporelles	699,90	489,93	209,97	0,30	443,27	0,62
218300 MAT.BUREAU &INFORMATIQUE	699,90		699,90	0,99	699,90	0,98
281830 AMORT.MAT.BUREAU &INFORMATIQUE		489,93	-489,93	-0,69	-256,63	-0,35
Immobilisations financières						
ACTIF IMMOBILISÉ	70 313,36	15 219,66	55 093,70	77,94	69 249,69	96,95
Matières premières, approv., en cours de production						
Marchandises						
Avances et acomptes versés sur commandes	12 600,00		12 600,00	17,79		
Clients et comptes rattachés	12 000,00		12 000,00	17,23		
411000 CLIENTS						
Autres créances						
Valeurs mobilières de placement						
Banques, C.C.P., et autres disponibilités	2 992,26		2 992,26	4,23	2 254,21	3,15
512100 BANQUE BNP	2 992,26		2 992,26	4,23	2 254,21	3,15
Caisse						
Charges constatées d'avance						
ACTIF CIRCULANT	15 592,26		15 592,26	22,06	2 254,21	3,15
TOTAL GÉNÉRAL ACTIF	85 905,62	15 219,66	70 685,96	100,00	71 503,90	100,00

PASSIF	Exercice clos le 31/12/2023 (12 mois)		Exercice précédent 31/12/2022 (15 mois)	
Capital social ou individuel (dont versé : 90 000,00)	90 000,00	127,32	90 000,00	125,87
101500 CAPITAL SOUSCRIT APPELÉ VERGE	90 000,00	127,32	90 000,00	125,87
Ecart de réévaluation				
Réserve légale				
Réserves réglementées				
Autres réserves				
Report à nouveau	-20 250,71	-28,64	-20 250,71	-28,64
119000 REPORT A NOUVEAU SOLDE DEBITEUR				
Résultat de l'exercice	-17 924,38	-25,25	-20 250,71	-28,31
Provisions réglementées				
CAPITAUX PROPRES	51 824,91	73,32	69 749,29	97,50
Provisions pour risques et charges				
Emprunts et dettes assimilées				
Avances et acomptes reçus sur commande en cours	8 722,12	12,54	1 615,68	2,26
Fournisseurs et comptes rattachés	6 012,12	8,51	607,69	0,85
401000 FOURNISSEURS				
408100 FOURN FACTURES NON PARVENUES	2 710,00	3,83	1 008,00	1,41
Autres dettes	10 138,93	14,24	138,93	0,19
485101 C/C KIM KHI NGUYEN	138,93	0,20	138,93	0,19
485102 C/C FF CONSEILS	10 000,00	14,15		
Produits constatés d'avance				
DETTES	18 861,05	26,68	1 754,61	2,45
TOTAL GÉNÉRAL PASSIF	70 685,96	100,00	71 503,90	100,00

3. Besoin de fonds propres

Valorisation retenue (€) pour l'entrée au capital de l'émetteur :

1 600 000€

Méthode de valorisation détaillée (DCF, VC, Scorecard, etc.) :

Selon notre prévisionnel (BP), nous estimons notre EBITDA à 3 ans à 1 369 259 €

La valorisation à 3 ans varie entre 5 et 8 fois l'EBITDA.

5x1,3M = 6,5M

8x1,3M = 10,4M

Historique des levées de fonds :

NA

4. Emission d'actifs numériques

Montant minimum (Softcap) souhaité (€)	80 000
Montant maximum (Hardcap) souhaité (€)	400 000
Date de début de l'opération	28/10/2024
Date de fin de l'opération	31/12/2024
Prix d'émission (€) d'un actif numérique (jeton)	10,00 €

Droit d'usage rattaché aux actifs numériques

Un jeton vous donne le droit à un mug siglé "France e-Learning"

Modalités d'usage des actifs numériques

Les actifs numériques sont utilisables uniquement via la page <https://www.kriptown.com/fr/shop>. Une fois utilisé vous recevrez le produit ou le service associé par e-mail.

Liquidité

Conformément à l'article 3.8.5 des CGU de Kriptown, l'Emetteur 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.

5. Validations

Validation Expert-comptable



VAULT, SAS
M. Arnaud MOURNETAS
13 rue Mademoiselle
75015 PARIS
Paris, le 07.10.2024

RAPPORT SUR L'EXAMEN DU « DOCUMENT CERTIFIÉ » DE LA SOCIÉTÉ France E-LEARNING SUR LA
BASE DE PROCÉDURES CONVENUES

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 SAS France E-LEARNING, société immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 905 000 139, présentée dans le « Document certifié », section n°2 « 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 « Document certifié » au regard des comptes annuels :

- La plaquette des comptes 2023 de la société France E-LEARNING 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 2023) » établi par la société France E-LEARNING aux montants présents dans le compte de résultat des comptes annuels 2023 ;
- Nous avons obtenu et vérifié l'équilibre du « tableau détaillé des actifs/passifs (exercice 2023) » établi par la société France E-LEARNING et avons comparé les montants au bilan des comptes annuels 2023 ;
- Nous avons vérifié que le résultat présenté dans le « tableau détaillé des produits et charges (exercice 2023) » correspondait à celui repris dans le « tableau détaillé des actifs/passifs (exercice 2023) ».

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 07 octobre 2024, 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 France E-LEARNING pris dans leur ensemble.

Pour VELARS
Raphael ATTAR
Expert-comptable

Liste des Annexes :

- Annexe 1 : Extrait du Document certifié (Section 2 : Nos Données financières)
- Annexe 2 : Plaquette des comptes



Validation Avocat

1

M^e **Jaume BOSTFFOCHER**
238 rue de la Croix Nivert
75015 PARIS
Tel: +33 7 82 32 14 86
email: jaume.bostffocher@avocat.fr

VAULT, SAS
à l'attention de
M. Arnaud MOURNETAS
13 rue Mademoiselle
75015 PARIS

Paris, le 9 octobre 2024,

Objet : Validation du « Document d'informations certifiées » établi par la société FRANCE E-LEARNING

Par courriel

Monsieur le Président,

vous m'avez sollicité afin d'examiner les informations juridiques et légales figurant sur le Document d'informations certifiées établi, dans le cadre d'une émission d'actifs numériques réalisée sur la plateforme KRIPTOWN, par la société FRANCE E-LEARNING, société par actions simplifiée au capital de 90.000 euros, sise 14 avenue de l'Opéra - 75001 PARIS, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés du greffe du Tribunal de commerce de la ville de PARIS sous le numéro d'identification unique 905 000 139 (ci-après la « Société »). Mon examen a porté sur les éléments ci-après :

- la Société a été constituée le 29 octobre 2021 et immatriculée le 8 novembre 2021 ;
- Monsieur Kim Khi NGUYEN a été nommé Président de la Société sans limitation de durée ;
- le capital social est fixé à 90.000 euros divisé 90.000 actions d'un euro de valeur nominale ;
- le capital social est détenu par la société FF-CONSEILS (R.C.S. MARSEILLE 538 770 199) à hauteur de 90% et par M. Kim Khi NGUYEN à hauteur de 20% ;
- la Société exploite un site internet lié au nom de domaine <https://www.franceelearning.fr/>.

Aussi, je vous confirme que ces éléments sont conformes aux énoncés du Document d'informations certifiées et ne présentent pas de discordances avec ce dernier.

Le Document d'informations certifiées reflète avec sincérité la situation juridique et sociale actuelle de la Société et n'appelle pas d'autres observations particulières.

Je reste à votre disposition pour évoquer ce dossier et vous prie de croire, Monsieur le Président, à l'assurance de ma parfaite considération,


Jaume BOSTFFOCHER,
Avocat à la Cour

Description

Proposition de valeur

France e-Learning propose des formations hybrides certifiantes, éligibles au financement CPF, qui allient flexibilité et accompagnement personnalisé. Nos parcours permettent aux professionnels de se former à leur rythme, avec des contenus concrets et applicables, tout en bénéficiant d'un suivi par des experts. En plus d'améliorer les compétences et l'employabilité, notre modèle réduit l'empreinte carbone grâce à l'absence de déplacements et à l'usage de solutions digitales durables.

Caractère innovant

Le service se démarque par la qualité de l'accompagnement, à tous les niveaux. En amont et après la formation, par un conseiller dédié qui prend en charge l'identification du besoin, le suivi administratif, particulièrement complexe dans le domaine, et la prise en main des outils. Pendant la formation avec le formateur dédié qui s'adapte aux contraintes organisationnelle d'une part, et s'assure de l'effectivité de la progression en matière de compétences avec des RDV d'1 heure.

Échelle TRL (Technology Readiness Level)

9 - Système réel prouvé à travers des opérations / missions réussies



Équipe

Kimkhi Nguyen
CEO

Synthèse de l'équipe

0
Taille de l'équipe

Actionnariat

Captable



Vue d'ensemble du score ESG

Environnement



Social



Gouvernance



Force principale

Un programme de formation continue a été mis en place pour contribuer à la performance individuelle et collective de l'équipe.

Axe d'amélioration

Aucune politique de participation aux profits de l'entreprise n'a été mise en œuvre : cela pourrait constituer un obstacle à la rétention des employés clés.

L'entreprise n'a pas encore mis en place de politiques de recrutement non discriminatoires.

L'entreprise n'a pas défini de directives détaillées en matière de RSE et ne dispose pas d'une feuille de route claire dans ce domaine.

L'entreprise n'a pas défini de politique de sécurité pour ses systèmes d'information.

2021

Paris - France

Early Stage - Post-revenus

Plateforme web, Réseaux sociaux

EdTech - Formation en ligne B2C, RH Tech - Formation professionnelle

Modèle économique

Industries ciblées

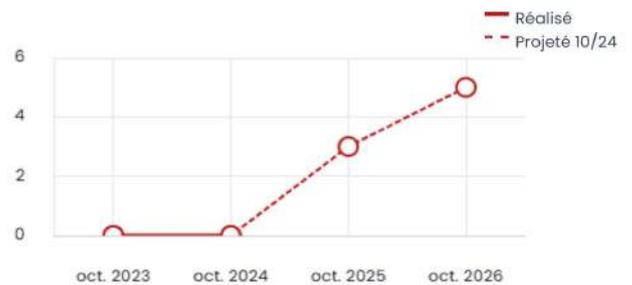
Types de clients

Tarification à l'usage

Retail et PGC

Particuliers
Grands groupes

Évolution de la taille d'équipe



Financements et subventions

0€

Total

Score

E = Taux de faillite annuel **21%**

Profil de résilience

Évalue la maturité de l'entreprise et la robustesse de son modèle économique.



Modèle économique résilient, risque de faillite très faible

Profil de croissance

Évalue le rythme de développement de l'entreprise par rapport aux entreprises de maturité similaire



Croissance modérée, alignée avec la moyenne des entreprises comparables

Score par pilier

Équipe	E	Bottom 20%
Technologie	E	Bottom 20%
Commercial	D	Bottom 40%
Finances	E	Bottom 20%

Force principale

Niveau élevé de revenus, attestant que l'entreprise a validé son adéquation au marché.

Axes d'amélioration

Pas de board d'investisseurs ou de conseillers pour soutenir l'équipe de direction dans ses décisions stratégiques.

Lenteur des recrutements depuis le lancement de l'entreprise.

Expérience limitée en matière de levée de fonds : l'entreprise n'a pas encore suscité l'intérêt des investisseurs.

État financiers

Chiffre d'affaires et clients

	oct. 2023	oct. 2024
Tendance de chiffre d'affaires annuel	15k€	32,1k€
Chiffre d'affaires récurrent	0 %	0 %
Nombre de clients	3	2
Chiffre d'affaires annuel par client	12€	16,1k€
Chiffre d'affaires généré à l'étranger	0 %	0 %
Chiffre d'affaires annuel par ETP	-	-

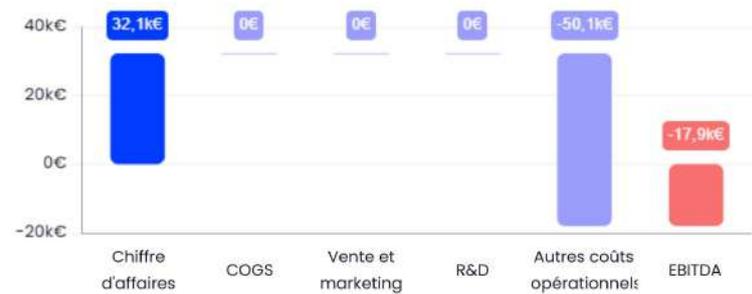
Tendance de chiffre d'affaires



Gestion de la trésorerie

	oct. 2024
Trésorerie	4k€
Cashburn mensuel estimé	1,49k€
Runway	3 mois

Structure de coûts



Valorisation

Valorisation suggérée à partir du score: **437k€**



Cette valorisation est calculée grâce aux multiples de revenu observés dans la base de données des startups notées par Early Metrics et par des fournisseurs de données externes. Celle-ci évalue les multiples de revenu selon la tendance, le modèle économique et le niveau de maturité de l'entreprise. La fourchette basse représente le chiffre d'affaires de la borne minimale, tandis que la fourchette haute représente le chiffre d'affaires de la borne maximale.