

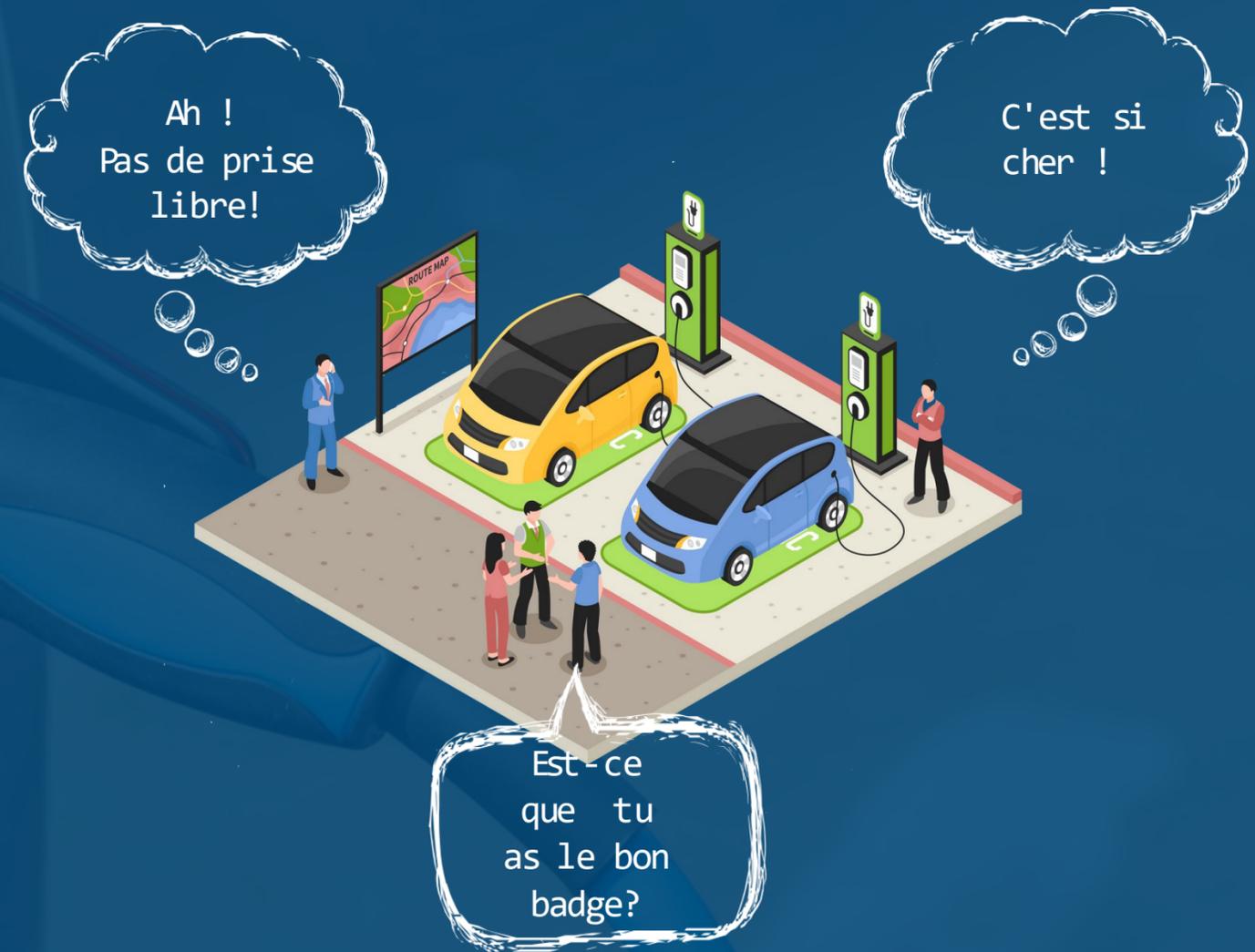


were**node**

Le Web3.0 au service de la recharge électrique de particulier à particulier.

LE PROBLEME

- Une infrastructure de recharge publique **insuffisante**.
- Des réseaux de recharge **fragmentés** manquant d'interopérabilité.
- Le **coût des batteries** ne décroît pas autant qu'espéré (et leur taille augmente donc moins que prévu)
- Le **coût de la recharge par destination** est trop élevé.
- La **recharge de masse** aux heures de pointe pèse sur les réseaux électriques.



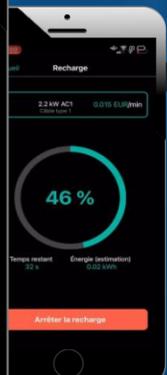
NOTRE SOLUTION

Nous créons un **écosystème Web3.0 ouvert et connecté** pour permettre d'ouvrir les points de charge privés au public, tout en les rendant intelligents.

- Nous densifions le réseau de recharge -> **les petites batteries seront plus acceptables**
- Pas de dépendance à un équipement matériel -> **de simples prises connectées peuvent être partagées**
- Bas coûts opérationnels (blockchain) -> **baisse du coût de la charge**
- Contrôle de bout en bout des sessions de charge -> **accès aux fonctionnalités de recharge intelligente**
- Place de marché décentralisée -> **passage à l'échelle et international facilités**



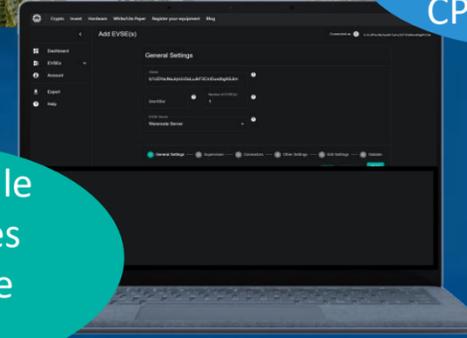
DApp de recharge VE permettant les paiements fiat & crypto



Réseau interopérable par construction



Partenariats facilités avec CPO & eMSP



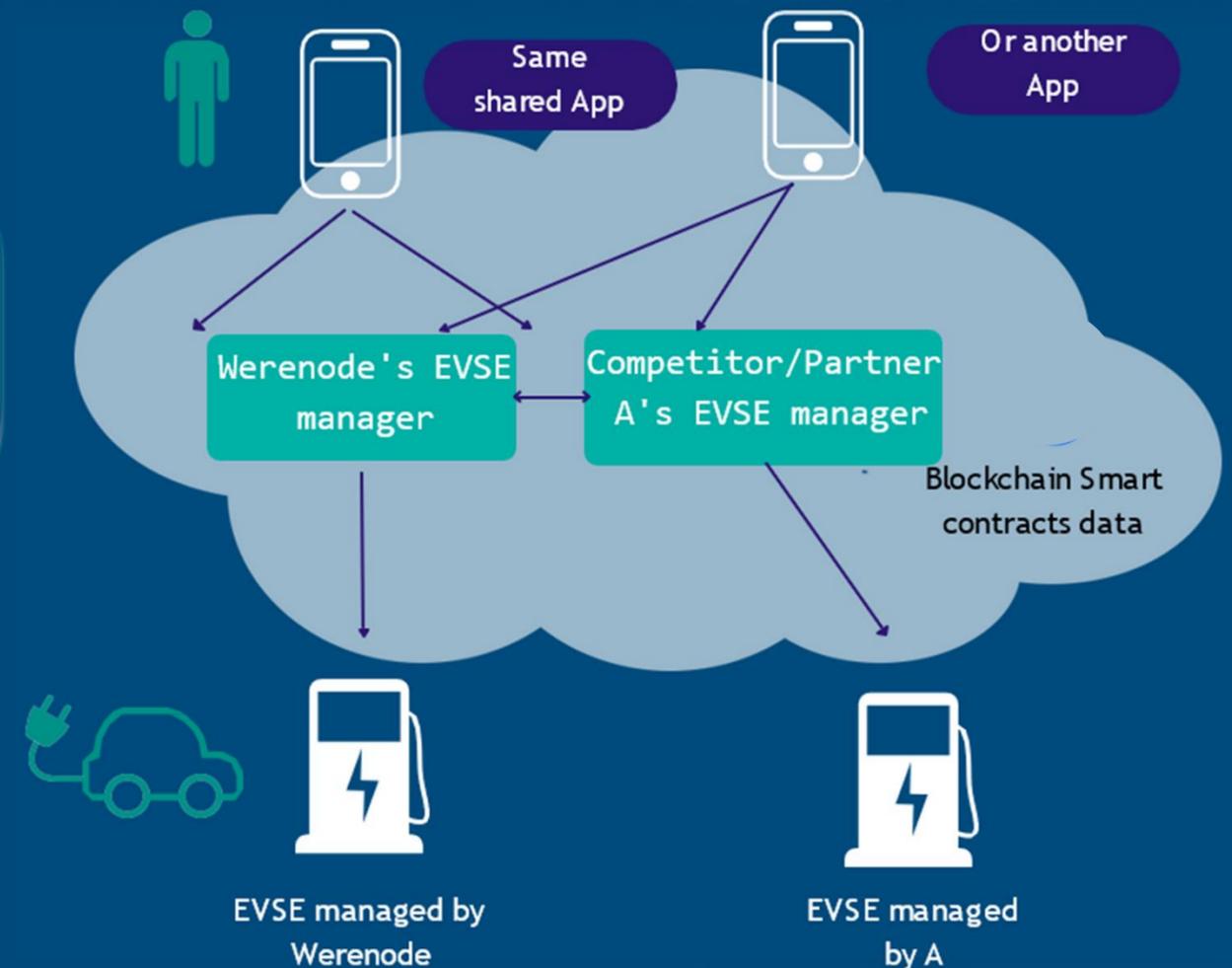
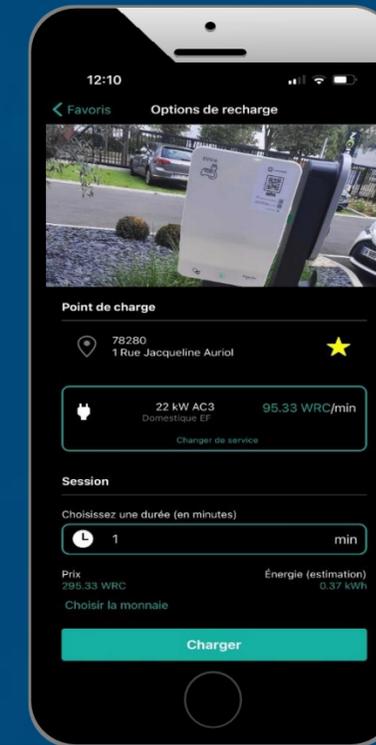
DApp pour le partage des stations de recharge

NOTRE PRODUIT

Nous avons développé les composants clefs suivants qui fonctionnent en conditions réelles:

- Appli Mobile gratuite (iOS & Android)
- Tezos Smart Contracts architecture & DApp
- Serveurs IoT and OCPP
- Contrôle de bout-en-bout de la session de recharge

Algorithmes d'IA pour la recharge intelligente



FLUX DE VALEURS

-Commissions
-Abonnements



Commissions
6% - 9%



Frais mensuels pour services supplémentaires

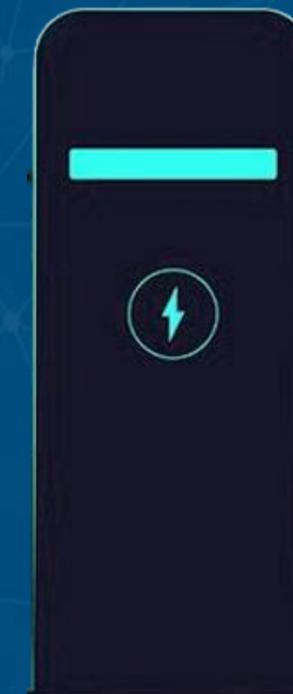


3 charges/mois en dehors du domicile et du lieu de travail



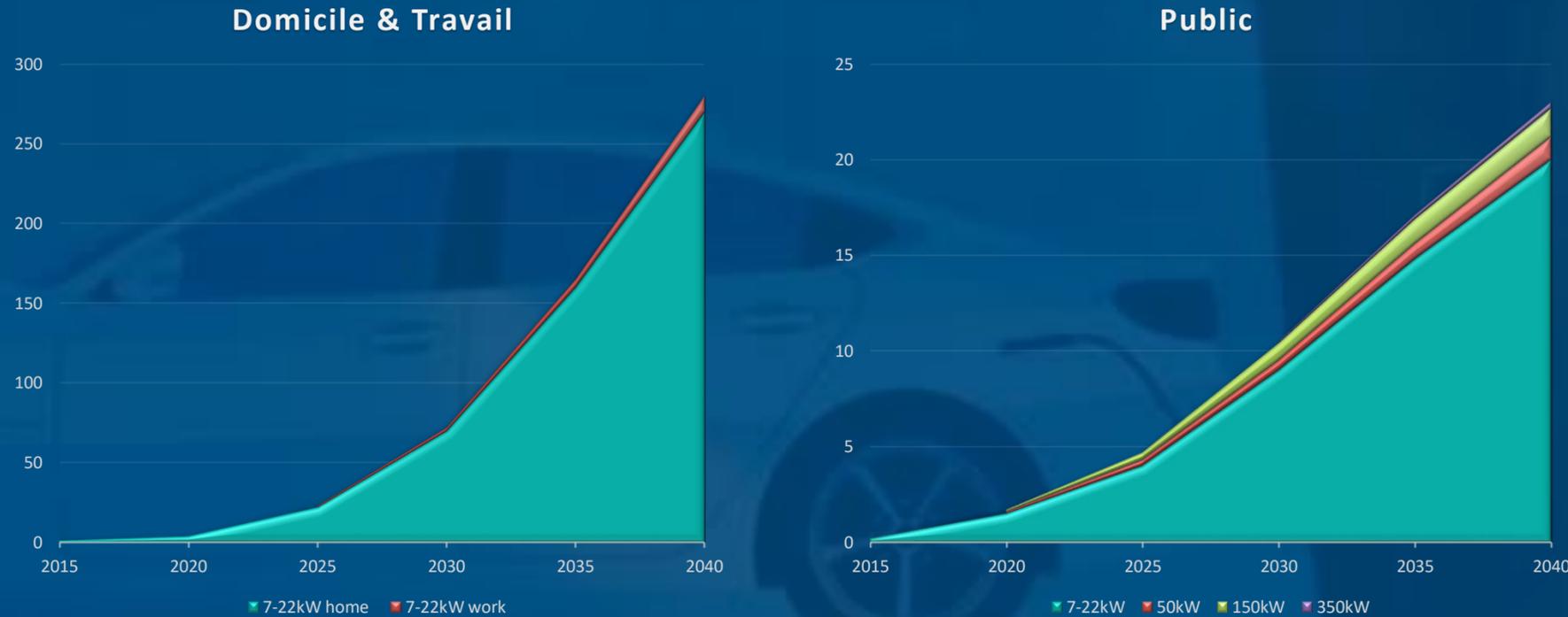
~10€/charge

Coût opérationnel par transaction 0,15 €.



LE MARCHE DE LA RECHARGE VE

Infrastructure publique mondiale cumulée



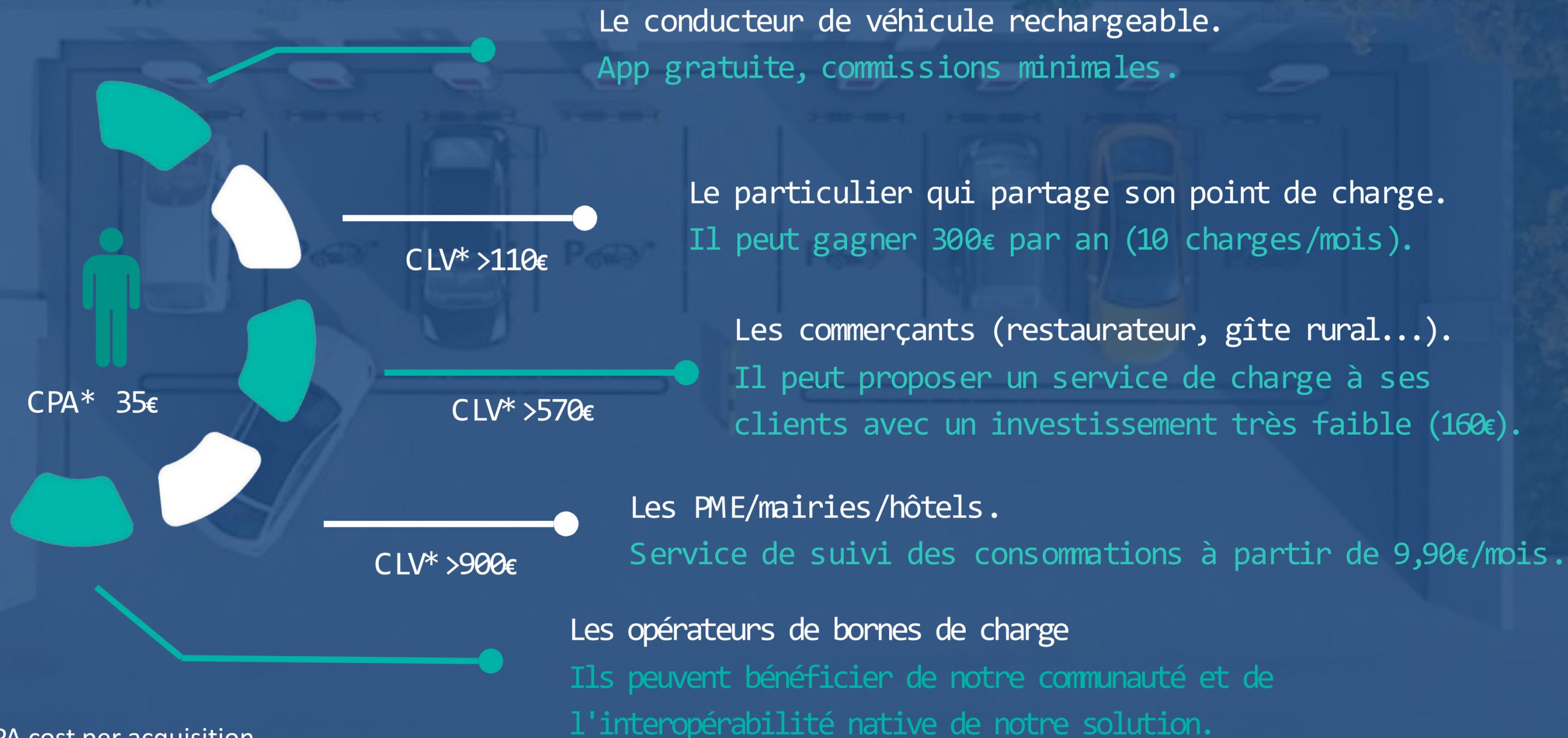
Millions de connecteurs - Source: BNEF

- Marché des points de charge publics: >35% de croissance annuelle jusqu'à 2027
- Des engagements gouvernementaux ambitieux jusqu'à 2030
- Le potentiel des points de charge privés est dix fois supérieur au nombre de points de charge publics.
- Nouveaux champs de valeur: recharge intelligente, V2G

Commission fees on charging sessions

	2022	2025	2030
TAM	1.02 B\$	3.9 B\$	10.8 B\$
SAM	0.34 B\$	2.92 B\$	10.8 B\$
	Europe	Europe + NA	World

NOS CLIENTS



*CPA cost per acquisition

*CLV customer lifetime value

LA COMPETITION

EVDC

Paiement blockchain pour la recharge rapide avec Ethereum (fort impact CO2)

Shargy (Volkswagen)

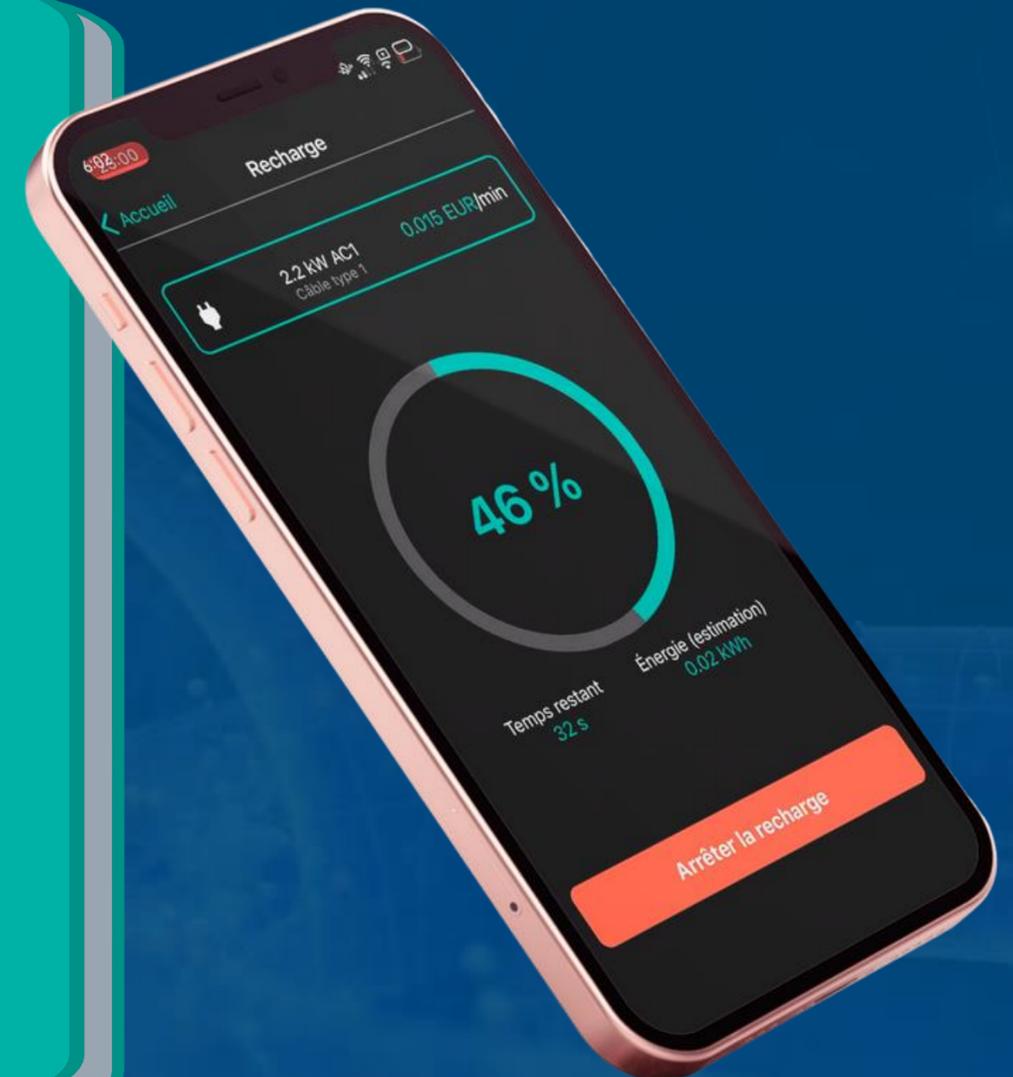
Services low tech pour trouver et réserver des points de charge publics ou privés.

EVMatch

Solution de particulier à particulier sans solution simple pour le paiement.

Et quelques autres

Co-Charger, Plugshare, Bookmycharge, Chargefairly, Placetoplug, QoWatt.
Ses compétiteurs n'utilisent pas à leur plein potentiel les technologies Web3.0 pour la recharge (l'interopérabilité, le bas coût opérationnel et le paiement.)



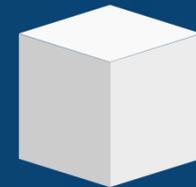
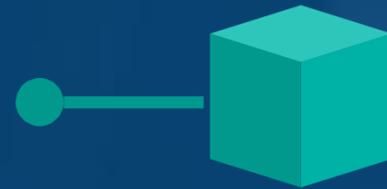
NOS AVANTAGES COMPETITIFS

Investissement très bas / pt de charge



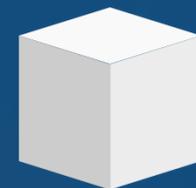
Pas de dépendance matérielle
(compatibilité OCPP + IoT)

Très bas coûts opérationnels (blockchain)



Place de marché décentralisée

Aussi adapté aux deux-roues



Maîtrise des nouveaux services
(smart charging, V2G)

HISTORIQUE & OBJECTIFS

GO TO MARKET STEPS

Crypto payment
gateway for EV
charging

Integration into
European NGI
framework

P2P EV charging
marketplace



2024

100k users

Oct 2023

Smart Charging test in Paris Quartiers d'Innovation

Jun 2023

App compatible with 250,000 EVSE in Europe

Jan 2023

Urban Lab laureate

Oct 2022

European Project NGI Ontochain winner

Aug 2022

Werecoin ranking in Top #2000 cryptos

Oct 2021

MVP launched - B-HUB best european
blockchain project

L'ÉQUIPE



Benoît MAÏSSEU* - CEO
Electric Vehicles - Radiocom
EADS, Renault Nissan
Supélec - Economy Sorbonne



Nadiya KHOKHRYAKOVA* - President
Entrepreneur
*BBA Kharkov
PhD Geopolitics Sorbonne*



François CHIRON* - CTO
IT & Payment
Société Générale, UVM
Polytechnique - Supélec



Lucas GONCALVES
Full stack development
Blockchain
ESIEE



François COLET*
Expert EV charging
ISO15118 co-author
ENSPG Physics



Anouar LAHBIB
Marketing & Sales
INSEEC

NOS CONSEILLERS



Gaëtan CADERO*

Strategy and Operation Advisor
Accenture, Lafarge, Chronopost
VP Supply Chain OVH Cloud
Centrale Paris - Finance HEC



Elena SOUILLER FEDORENKOVA

Marketing Advisor
Renault Nissan, Ambrosia, Trooper
*INSEAD - Sciences Po - MBA Moscow
University*



Richard PANKANIN
Cybersecurity Advisor
SCASSI Conseil
Head of Automotive Skill Center
ISEN

Benoit ROGNIER*
Tezos Blockchain
KXEN consulting, Edukera *ENSICaen -
Nottingham University*



DERNIERES AVANCEES

Intégration dans le projet européen de blockchain (Next Generation Internet - Ontochain)



Sélection pour les « Quartiers d'Innovation » à Paris

PARIS&CO



200 utilisateurs et une communauté de soutien active



1500 membres



5500 suivants



1400 suivants



2400 suivants

Connection à la plateforme Girève en cours de test.

PARTENAIRES & SOUTIENS



CONTACT

WEBSITE

werenode.com

EMAIL

benoit.maisseu@werenode.com
francois.chiron@werenode.com
contact@werenode.com

PHONE

+33 6 72 43 23 84
+33 6 88 62 50 49



ANNEXES

INSTALLATION NECESSAIRE (A)

Nous ciblons un équipement à investissement minimal: une simple prise connectée pilotée par nos systèmes cloud.

Nous installons la connectivité si nécessaire (au tableau électrique par exemple, ou selon la couverture par le réseau).

Nous pouvons nous adapter à des prises déjà installées (la ligne d'alimentation de la prise doit néanmoins être dédiée, c'est-à-dire directement reliée au tableau électrique).

Les prises (ou bornes de recharge) peuvent être sur pied ou murales selon les configurations et les besoins du site.

Prise de recharge



Connectivité réseau
Ligne directe tableau

INSTALLATION NECESSAIRE (B)

Notre solution est compatible avec des équipements plus puissants de type borne de recharge.

Dans certains cas, selon les modèles de borne de charge, la connectivité peut être déjà incluse dans la borne. Il n'est alors pas nécessaire d'ajouter une connectivité au tableau.

Borne de recharge



Connectivité au tableau selon les cas
Ligne directe tableau

RECHARGE INTELLIGENTE (SMART CHARGING)

Objectif de l'innovation:
optimiser la consommation d'électricité verte d'un bâtiment
en pilotant les recharges en temps réel.



Requête de charge

Plusieurs fonctionnalités complémentaires sont possibles :

- optimisation des prix
- équilibrage en puissance
- services réseau (équilibrage en fréquence, écrêtage)
- éco-branding

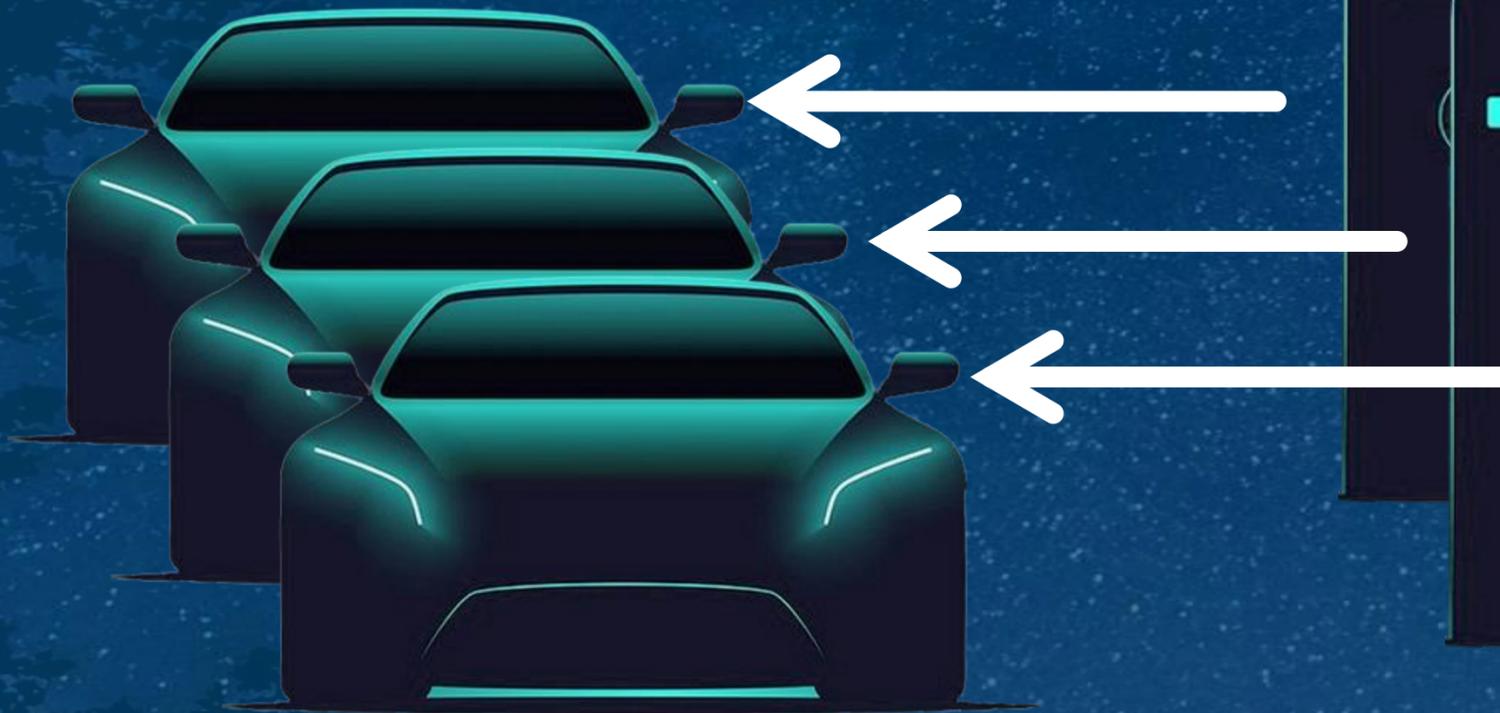


Pilotage des bornes en temps réel

Algorithme de smart charging

Serveur Werenode

Bornes de charge ou simples prises connectées



Disclaimer

By accepting the attached document, the recipient undertakes to keep confidential all the information it contains, as well as all the information that would be provided to him in accompaniment.

Moreover, this in no way constitutes an offer from Werenode and no other form of commitment.



werenode.com

Document d'informations certifiées
09/01/2024

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 ([CGU Kriptown](#))

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'Emetteur 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'Emetteur 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 numérique 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 document 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 start-up, 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 jeton.

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	Werenode
Forme sociale de l'entreprise	SAS
Mandataires sociaux	Nadiya Khokhryakova-Maïsseu
SIREN	839811098
Capital social (€)	13300€
Adresse du siège social	1 rue Faulkner 78180 Montigny-le-Bretonneux
Date de création	27 avril 2018
Actifs (brevets, marques, propriété intellectuelle/industrielle, site internet, etc.)	Marques: Werenode et Werecoin Sites internet: werenode.fr .com .io .org - werecoin.org .com - defev.io Droits d'auteurs logiciel: https://github.com/Werenode

2. Données financières

Capital social (€) & répartition :

Nom	Parts	%age	Fonction
Benoît Maisseu	7000	52,64 %	CEO
UVW (François Chiro	2999	22,54 %	CTO
Baptiste Chiron	1000	7,52 %	-
François Colet	1000	7,52 %	Expert charge VE
Gaëtan Cadéro	1000	7,52 %	Conseiller (CFO)
Benoît Rognier	300	2,26 %	Conseiller (CBO)
Nadiya Khokhryakov	1	0,01%	Présidente

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

Abandon de créance B.Maisseu avec clause de retour à meilleur fortune: 18 500€ (au 30/06/2022).

3. Besoin de fonds propres

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

1 900 000€

Méthode de valorisation détaillée (DCF, VC, Scorecard, etc.) : (extrait du rapport de valorisation Estimeo fait en juillet 2022)



Méthode	Valorisation obtenue	Pondération
Dilutive	2 800 000 €	5 %
First Chicago (DCF à triple-scenarios)	N/A	0 %
Venture Capital	7 204 917 €	10 %
Scorecard	880 453 €	20 %
Comparative Market	836 188 €	20 %
Step-Up	1 375 000 €	20 %
Berkus	1 369 972 €	25 %
Total pondéré	1 821 313 €	100 %

Historique des levées de fonds :

Néant

4. Emission d'actifs numériques

Montant minimum (Softcap) souhaité (€)	60 000 €
Montant maximum (Hardcap) souhaité (€)	400 000 €
Date de début de l'opération	23 janvier 2024
Date de fin de l'opération	17 avril 2024
Prix d'émission (€) d'un actif numérique (token)	1,00 €

Droit d'usage rattaché aux actifs numériques

Un token vous donne droit à 5 000 BWRC, permettant la recharge d'un véhicule et l'accès aux services de Werenode.

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'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.

5. Validations

Validation Expert-comptable



RAPPORT SUR L'EXAMEN DU « DOCUMENT CERTIFIÉ » DE LA SOCIÉTÉ WERENODE EFFECTUÉ SUR LA BASE DE PROCÉDURES CONVENUES

Fait à Paris, le 05 juillet 2023

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 WERENODE, société immatriculée au RCS de Versailles sous le numéro 839 811 098, présentée dans le « Document certifié », section n°2 « 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 but de vous aider à apprécier la régularité formelle des données financières présentes dans le « Document certifié » au regard des comptes annuels :

- Les comptes annuels 2021/2022 de la société WERENODE établis par un Cabinet d'Expertise Comptable, nous ont été fournis par Monsieur Arnaud Mourmetas, Président de la société par actions simplifiée VAULT ;
- Nous avons comparé les montants présentés dans le « *tableau détaillé des produits et charges (exercice 2021/2022)* » établi par la SAS WERENODE aux montants présents dans le compte de résultat des comptes annuels 2021/2022 ;
- Nous avons obtenu et vérifié l'équilibre du « *tableau détaillé des actifs/passifs (exercice 2021/2022)* » établi par la SAS WERENODE et avons comparé les montants au bilan des comptes annuels 2021/2022 ;
- Nous avons vérifié que le résultat présenté dans le « *tableau détaillé des produits et charges (exercice 2021/2022)* » correspondait à celui repris dans le « *tableau détaillé des actifs/passifs (exercice 2021/2022)* ».

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 04 juillet 2023, 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 WERENODE pris dans leur ensemble.

Jonathan DARMON
Expert-Comptable
Et Commissaire Aux Comptes

Liste des annexes : **Annexe 1 :** Extrait du Document certifié de WERENODE (section 2 : Nos Données financières)
Annexe 2 : Comptes annuels 2021/2022 WERENODE

Validation Avocat

1

M^r **Jaume BOSTFFOCHER**
11 boulevard de Sébastopol
75001 PARIS
Tél: +33 7 82 32 14 86
email: bostffocherjaume@avocat-conseil.fr

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

Paris, le 12 juillet 2023,

Objet : Validation du « Document Certifié » établi par la société WERENODE

Par courriel

Monsieur le Président,

vous m'avez sollicité afin d'examiner les informations juridiques et légales figurant sur le Document Certifié établi, dans le cadre d'une émission d'actifs numériques réalisée sur la plateforme KRIPTOWN, par la société WERENODE, société par actions simplifiée, au capital de 13.300 euros, sise 1 rue Faulkner - 78180 MONTIGNY-LE-BRETONNEUX, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés du greffe du Tribunal de commerce de la ville de VERSAILLES sous le numéro d'identification unique 839 811 098 (ci-après la « Société »). Mon examen a porté sur les éléments ci-après :

- la Société a été constituée le 27 avril 2018 et immatriculée le 24 mai 2018 ;
- le capital social est fixé à 13.300 euros, il est divisé en 13.300 actions ordinaires d'une valeur nominale d'un euro chacune ;
- le capital social est réparti entre 7 associés dont M. Benoît MAISSEU (à hauteur de 7.000 actions soit 52,63% du capital et des droits de vote) et la société UVW (RCS VERSAILLES 812 650 059) (22,55%) ;
- lors de l'A.G.O. en date du 28 décembre 2022, il a été constaté l'abandon par M. Benoît MAISSEU d'une créance en compte courant d'un montant de 18.500 euros avec clause de retour à meilleure fortune ;
- Mme Nadiya KHOKHRYAKOVA épouse MAISSEU a été nommée Président sans limitation de durée ;
- les statuts ainsi que l'extrait K-BIS sont à jour des différents événements sociaux intervenus depuis la création de la Société ;
- la Société a déposé auprès de l'INPI la marque « WERECOIN » ; et
- la Société exploite les noms de domaine werenode.com et werecoin.com.

Aussi, je vous confirme que ces éléments sont conformes aux énoncés du Document Certifié et ne présentent pas de discordances avec ce dernier. En revanche, mon examen n'a pas permis de statuer sur l'exactitude des éléments ci-après :

- le dépôt des comptes de l'exercice clos le 30 juin 2022 ; et
- la transmission de la marque « WERENODE » à la Société.

Sous ces réserves, le Document Certifié 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

Octobre 2021

Smart Diagnosis

Werenode

Résultats du Smart Diagnosis

Werenode **#Transportation** **#Commission**

D'après vos réponses le profil de votre startup est :

La challenger, sur le ring

Votre startup est compétitive, et a donc ses chances de succès ! Vous vous battez pour capter des parts de marché, et vos éléments organisationnels, opérationnels et financiers permettent d'apporter des premiers éléments rassurants sur vos chances d'emporter la victoire.

Vous avez toutefois toujours une marge de progression pour perfectionner votre attractivité.

Tout d'abord, il s'agira notamment de travailler votre positionnement de marché et votre proposition de valeur pour améliorer votre potentiel commercial, et ainsi de paraître le plus attractif possible pour vos partenaires et investisseurs. Pour ce faire, vous pouvez essentiellement axer votre plan stratégique sur un marché plus grand et/ou des parts de marché plus importantes, permises par un avantage compétitif plus marqué (prix, qualité, différenciation ou technologie).

Le deuxième levier de progression réside en la solidification de votre projet pour convaincre de ses chances de succès. Vous apparaîtrez tout d'abord naturellement plus solide à mesure que votre offre gagnera en maturité et que les résultats financiers suivront. Vous pouvez également compléter l'équipe dirigeante et vous entourer d'experts pour atteindre cet objectif.

Potentiel de développement

7/10 | Potentiel moyen



Niveau de risque global

6.3/10 | Risque moyen

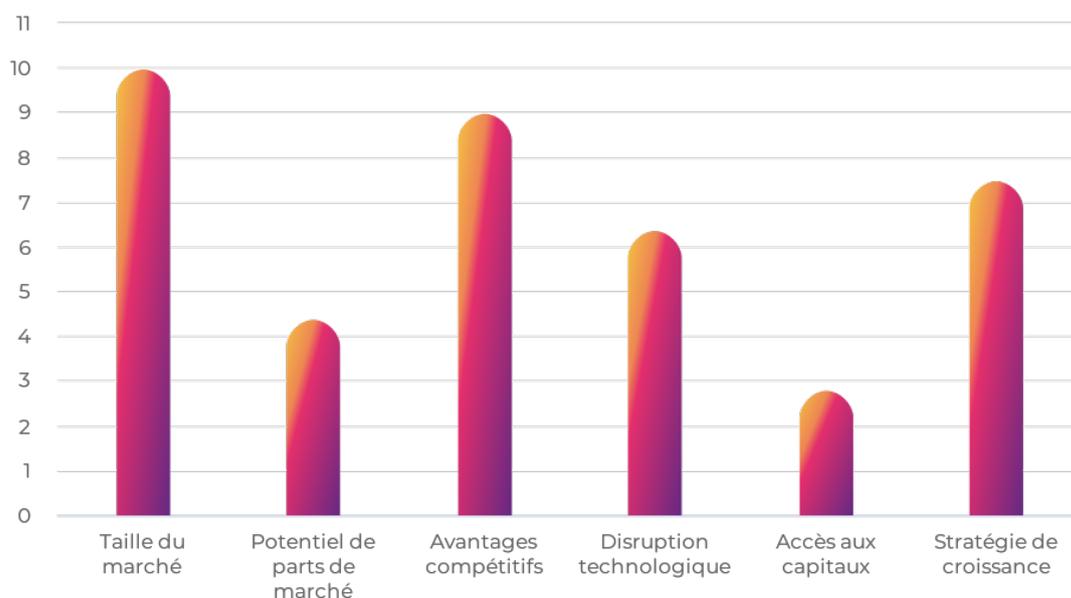


Impact social et environnemental

Responsabilité sociétale en déploiement

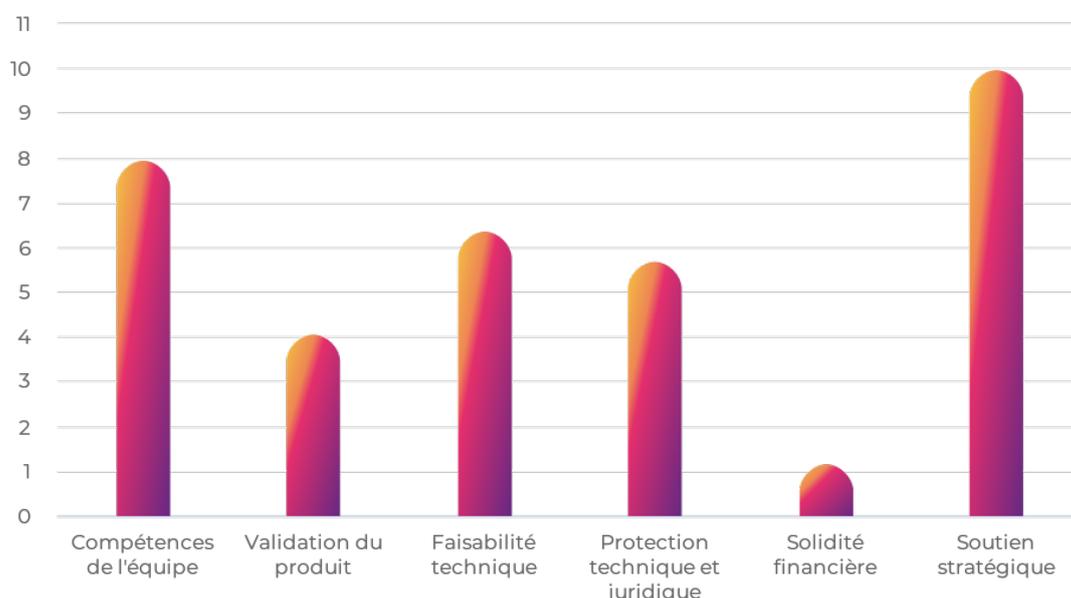
Décomposition : potentiel de développement

Le potentiel de développement intègre plusieurs dimensions correspondant aux activités mises en œuvre par les fondateurs, au marché adressé et à son paysage concurrentiel. Il inclut également des critères comme le niveau de disruption technologique de la solution ainsi que les perspectives de croissance formulées par l'équipe dirigeante.



Décomposition : Risque global

Les entreprises maîtrisant leurs risques contribuent indéniablement à réduire l'incertitude chez les investisseurs et les parties prenantes concernées. Le niveau de risque global se rapporte ainsi au degré d'incertitude associé au bon développement d'un projet.



Détail par dimension analysée : potentiel

Taille du marché 10/10 Fort	La startup se situe sur un marché à fort potentiel de par sa taille importante. Ce positionnement traduit un potentiel d'activité conséquent, et autorise donc une marge de croissance importante.
Potentiel de parts de marché 4.4/10 Faible	Les caractéristiques du marché et de l'offre développée par la startup ne permettent d'anticiper qu'une maigre captation des parts de marché.
Avantages compétitifs 9/10 Fort	La startup se démarque fortement de la concurrence tant sur son offre que par la qualité de son produit ou service. Le projet présente des éléments différenciants sur des aspects de prix ou technologiques.
Disruption technologique 6.4/10 Moyen	L'offre de la startup est basée sur une nouvelle technologie. Elle présente un certain niveau d'investissements humains ou financiers autour de cette innovation.
Accès aux capitaux 2.8/10 Faible	Les fondamentaux financiers et opérationnels de la startup limitent sa capacité à accéder à des capitaux pour financer sa croissance.
Stratégie de croissance 7.5/10 Fort	La stratégie de croissance adoptée permet à la startup de se développer. Elle a mis en place des leviers d'acquisition stratégiques et fédère des ressources pour maximiser la croissance.

Détail par dimension analysée : risque

Compétences de l'équipe 8/10 Fort	De par leurs expériences précédentes, l'ensemble des compétences managériales, commerciales et techniques nécessaires au bon développement de l'entreprise a clairement été mis en évidence au sein de l'équipe dirigeante. La complémentarité des fondateurs est optimale. L'équipe opérationnelle est constituée avec certains recrutements possibles en vue d'accélérer le développement de l'entreprise et réduisant les niveaux de risque opérationnel et organisationnel.
Validation du produit 4.1/10 Faible	Le niveau de risque associé au stade de développement de l'offre est pour le moment relativement élevé. La pertinence de l'offre développée par rapport aux besoins du marché n'a pas encore été démontrée. La pérennité du modèle d'affaires ne peut pas être correctement établie au vu du niveau d'activité de la startup.
Faisabilité technique 6.4/10 Moyen	À ce stade de maturité, la viabilité de l'offre développée est en bonne phase de démonstration. Des efforts restent nécessaires pour perfectionner le développement de la solution. La startup reste exposée à un certain niveau de risque technique.
Protection technique et juridique 5.7/10 Moyen	Des premiers efforts de recherche et développement et de protection juridique de l'innovation fournis par la startup permettent de matérialiser une première barrière à l'entrée du marché contre de potentiels nouveaux entrants et amorcent la pérennisation d'avantages concurrentiels durables.
Solidité financière 1.2/10 Faible	Une attention doit être portée au sujet de la situation financière globale de la startup. Malgré son stade de maturité, les états financiers communiqués par l'équipe dirigeante n'attestent pas encore d'une capacité d'autonomie suffisante pour pérenniser l'activité, notamment en termes de solvabilité et de rentabilité.
Soutien stratégique 10/10 Fort	Des efforts d'accompagnement sur la dimension stratégique de la startup ont été réalisés par l'équipe dirigeante assurant une bonne crédibilité du projet, un faible niveau de risque opérationnel, et un potentiel stratégique favorable pour l'équipe dirigeante.

www.estimateo.com

[in](#)

