



# Jöbfirst

*Solution de recrutement  
sans CV, 100% mobile*

<https://jobfirst.io>

Whitepaper  
Décembre 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>).

## **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 souscrit. 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 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 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 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. **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**

- Equipe
- 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. 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

## 13. Presse - *optionnel*

### Validations

- Agence de notation
- Expert comptable
- Avocat

# 1. Activité

## Problématique

Les nouvelles technologies ont fait évoluer les pratiques en ressources humaines mais les **processus de recrutement restent pourtant focalisés sur le CV.**

**40% des candidats se disent découragés s'il faut fournir un CV et 74% postulent sur mobile.**

(source *work4*)

Cela représente un frein important **pour les candidats de créer un CV valorisant leur parcours et compétences et de répondre à une annonce, surtout sur mobile (118 minutes nécessaires en moyenne pour répondre à une offre avec CV)**

Ils sont également à la recherche de simplicité d'usage, de rapidité, de transparence dans leur recherche d'emplois, d'informations, de mise en relations rapide, ce qui n'est pas le cas dans la plupart des processus de recrutement actuels.

**Difficultés également pour les recruteurs de diffuser et créer des annonces, puis de qualifier facilement des candidats, s'ils en ont !** (27 jours ouvrés en moyenne pour effectuer une nouvelle embauche \*)

Alors que la pénurie de candidats tous secteurs d'activités confondus est de plus en plus forte, les recruteurs rencontrent des **problèmes pour** :

- **attirer des candidats** répondant à leurs besoins dans un contexte où les demandeurs d'emploi ont de plus en plus l'ascendant
- **traiter les candidatures** en masse sur des métiers opérationnels



*Après 20 ans d'expérience en tant que DRH et fondateur d'un cabinet de recrutement, j'ai toujours constaté qu'il était difficile pour un candidat de réaliser un CV et difficile pour un recruteur de qualifier un CV.*

*Le recours au CV est inadapté aux solutions digitales proposées aux recruteurs.*

*Je travaille depuis 4 ans sur un processus permettant de résoudre ce problème.*

**PHILIPPE VALOGGIA, CEO Jobfirst**



*Nous sommes convaincus que le recours au CV est amené à disparaître.  
Le concept Jobfirst est plus que malin.*

**W.M Directeur Général**

 **Triangleintêrim**  
Solutions RH



# 1. Activité

## Solution

Jobfirst offre une **nouvelle expérience à tous les candidats** leur permettant de **postuler sans CV, en 5 min, sur leur mobile**, à des offres d'emplois, tout en **valorisant leurs compétences** et en adéquation avec leurs **prérequis et situations**.

Nous permettons aux **recruteurs d'augmenter leur taux de réponse à annonce** avec une expérience candidat simplifiée mais puissante tout en leur fournissant un **outil d'aide à la décision** leur évitant de passer du temps sur de la lecture de CV, grâce à **notre solution de matching par compétences et prérequis**.

Jobfirst c'est un écosystème qui crée une synergie entre **candidats, recruteurs** et **centres de formation et écoles** en prenant en compte les besoins de chaque partie et en **facilitant la mise en relation**.

Nous structurons les données pour créer un **matching automatique entre profils candidats et besoins recruteurs**, principalement pour les **métiers opérationnels**.

**180 000 utilisateurs**  
**24 000 recrutements**

*Avec Jobfirst, nous avons accéléré nos processus de recrutements de 30 à 40% en moyenne*

**Maggy Henocque,**

Directrice de la transformation et de l'innovation

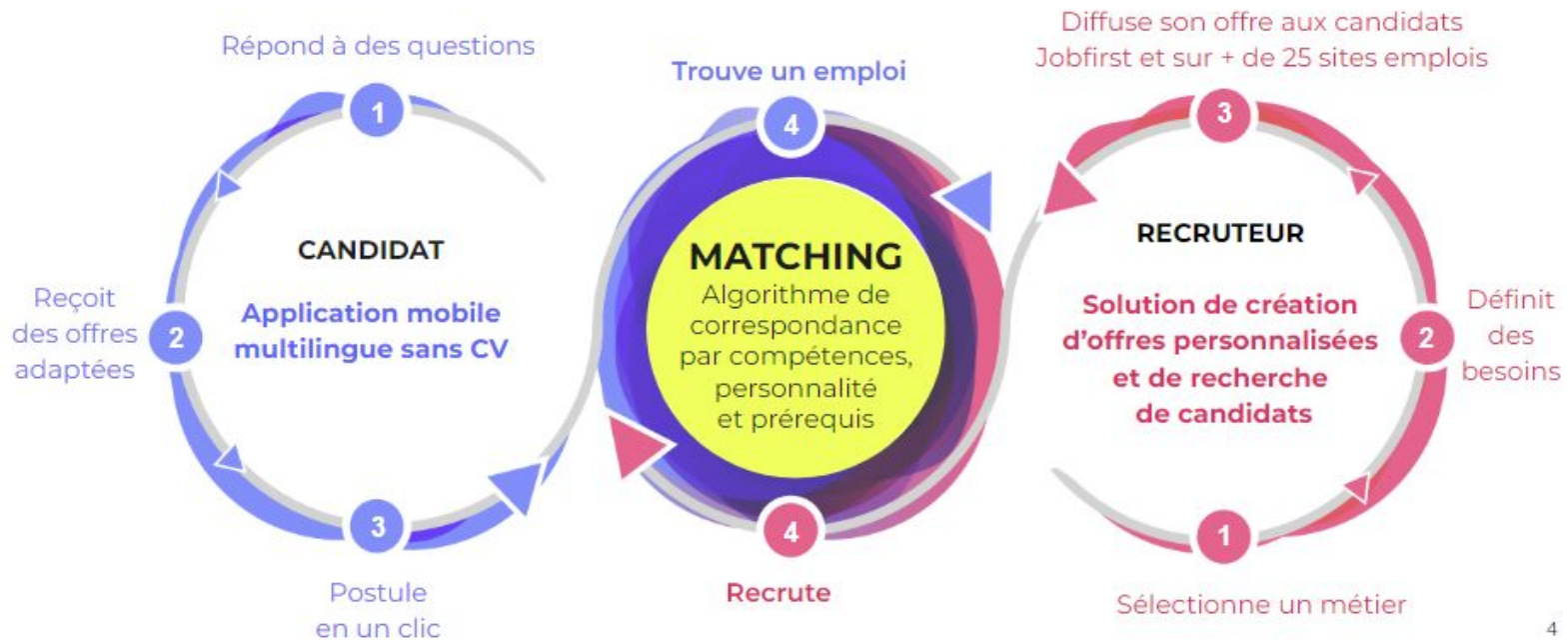
**Adecco** Onsite

Tout d'abord je tiens à vous dire merci pour tous les efforts que vous m'avez apporté, sincèrement j'ai trouvé du travail auprès de l'entreprise "G \*\*\*\*" comme agent de propreté et de nettoyage en CDI pour le collège S\*\*\* depuis le 09 septembre et je suis très content.

**Hocine A.**  
Utilisateur Jobfirst

# 1. Activité

## Solution



4

Adecco

amazon

penelope

Solinet  
services



prepacademy

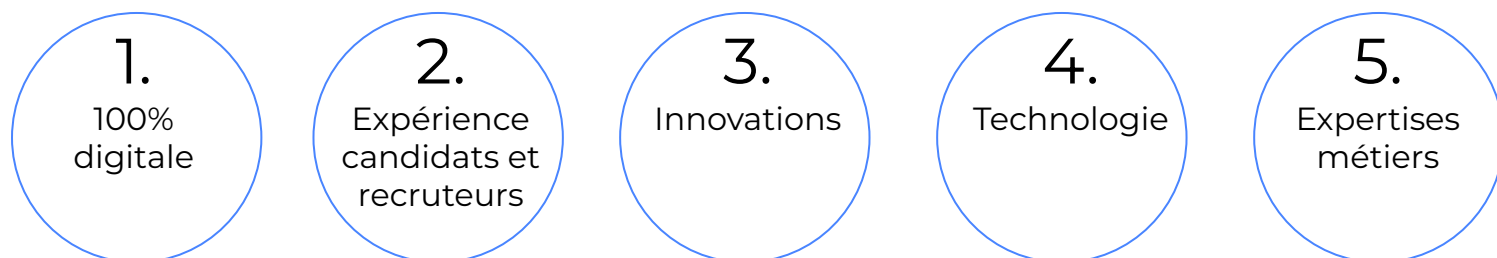


L'Excellence  
des Coiff'



# 1. Activité

La proposition de valeur de Jobfirst s'articule autour de cinq atouts :



1. **SaaS** (solution as a software) pour les **recruteurs** et **application mobile** pour les **candidats**.

2. Une **expérience candidat de qualité** avec la mise à disposition de l'**ensemble des outils sur un espace mobile** (prérequis, compétences techniques et comportementales, vidéo, disponibilités horaires ...) et des canaux d'échanges en chat, visio et SMS.

Une **solution pour les recruteurs simple, rapide, scénarisée par métier**, visible sur les **principaux sites emplois** et reposant sur du **matching intelligent**.

3. Une **culture de l'innovation client** inscrite dans son ADN, avec la personnalisation des espaces recruteurs et candidats et des investissements de R&D (ex : matching des offres emplois du web avec un profil candidat Jobfirst).

4. Une **maîtrise technologique** avec la propriété d'un outil technologique 100% en temps réel, scalable et facilement intégrable aux SIRH ;

5. Une équipe managériale forte, composée de spécialistes du digital, de techniciens informatiques et d'expérience en RH.

**Les trois principaux enjeux** qui doivent être relevés par Jobfirst à moyen/court terme :

- **La diversification de ses partenaires** et clients pour assurer la pérennité et la robustesse du business model ;
- **L'accélération de la croissance** via la construction d'un territoire de marque reconnu et valorisé ;
- **L'enrichissement de l'offre** avec de nouvelles fonctionnalités, des nouveaux services et le développement de nouveaux partenariats de distribution.



# 1. Activité

## Cibles

Jobfirst c'est une solution recruteur et une solution candidat, basée sur le matching de données.

Jobfirst se focalise actuellement sur les **entreprises réalisant plus d'un million d'euros de CA** et **ayant des besoins en recrutement** sur les secteurs d'activités en tension comme la **logistique, les services à la personne, l'hôtellerie, la propreté, la sécurité...**

Côté candidat, aujourd'hui, nous accompagnons **toute personne en recherche d'un emploi**, en France. Cela comprend les **2,3 millions de chômeurs, les personnes en changement de poste, les étudiants, alternants...**

A moyen terme Jobfirst vise à être la **solution de référence des primo-arrivants** sur le marché de l'emploi et de la **reconversion professionnelle**.

Jobfirst s'est créé initialement avec une première communauté de 150 utilisateurs pour partager leurs attentes, analyser leurs comportements et usages (méthode Design Thinking) et mettre en place une expérience candidat au service du recruteur (de la réalisation du profil à la gestion et sélection des candidats). Nous sommes rapidement passé à une **preuve de concept avec Adecco et Amazon avec la création de 80 000 profils utilisateurs et 18 000 recrutements.**

Les évolutions de l'application mobile Jobfirst sont guidées par la communauté de + 180 000 candidats et utilisateurs (sur leur retour d'expérience et l'expression de leurs besoins). La **communauté Jobfirst est déterminante et fait partie intégrante de la stratégie de croissance de l'entreprise.**

**Nous adressons le marché via 3 canaux :**

**B2B**

**SaaS de recrutement pour entreprise** via abonnement

**B2C**

en direct auprès du **grand public** via une **application mobile gratuite**

**B2B2C**

Après des **écoles** pour **accompagner leurs élèves** dans la création d'un profil pro afin de trouver des alternances et emplois

# 1. Activité

## Business model

### → B2B :

- Accompagnement au recrutement des entreprises, via **abonnement mensuel (SaaS)**.
- **Achat de crédit d'annonces à l'unité** pour des besoins ponctuels

### → B2B2C :

Pour les **écoles**, Jobfirst c'est une plateforme, sur **abonnement annuel**, d'accompagnement de leurs élèves et de mise en relation avec les entreprises ayant des besoins de stagiaires, alternants et employés.

### → B2C (2024) :

Nous proposerons aux candidats un service premium, avec engagement de 3 mois pour faire correspondre leur profil avec toutes les offres d'emploi du web et la certification de leurs expériences professionnelles et compétences par les employeurs et écoles.

### → Marketplace (2025) :

Système de jeton d'accès aux informations du candidat par un recruteur, sécurisé par blockchain. Jobfirst émet les jetons et reverse des commissions au candidat lors de la consultation de son profil pour un recruteur.

# 1. Activité

## Candidat

### Gratuit

Création et partage de profil  
Matching intelligent d'offres  
Candidature en 1 clic

### Premium (2024)

**9 € / mois**

*(engagement 3 mois)*

Matching des annonces web  
Multiprofiles  
Plusieurs modèles de CV  
Conseils formation / carrière

## Recruteurs / entreprises

### Licence recruteur

**250 € / mois / utilisateur**

*(engagement 12 mois)*

- 10 annonces gratuites / mois
- Matching intelligent
- Création de viviers
- Scénarisation d'annonces
- Communications

### Création d'annonces

**250 € / annonce**

- Scénarisation d'annonces
- Multidiffusion sur 25 sites
- Matching intelligent
- Communications

### Partenariat

**30K€**

- Licences recruteurs et création d'annonces illimitées
- Accès vivier Job board thématique `logistique.jobs`, `restauration.jobs`...

## Ecoles / centres de formation

### Licence écoles

**2 900 € / an**

- Job board dédié avec publication gratuite pour les entreprises partenaires de l'école
- Mise en relation entreprises / élèves
- Gestion de la base élèves / anciens élèves pour l'école

## 2. Offre et Innovations

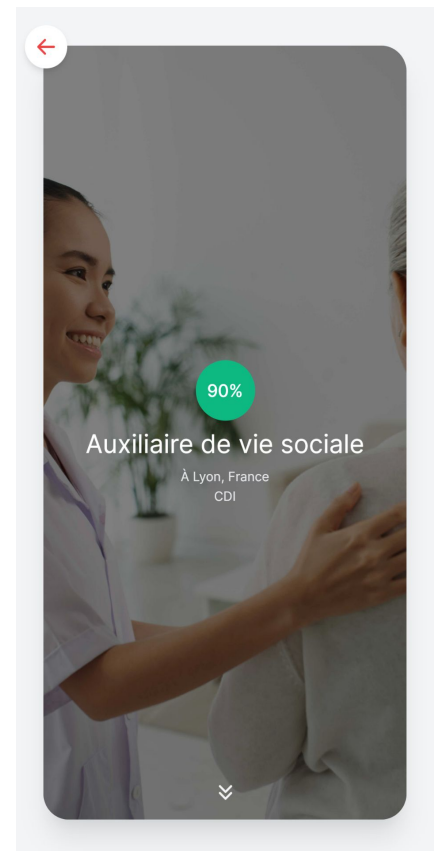
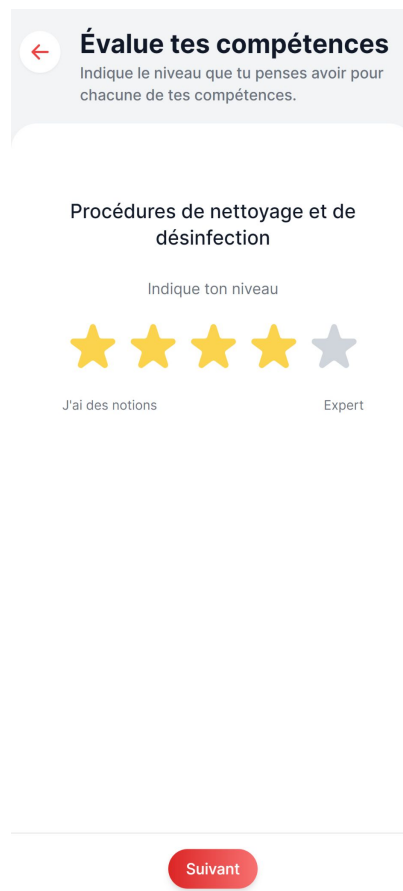
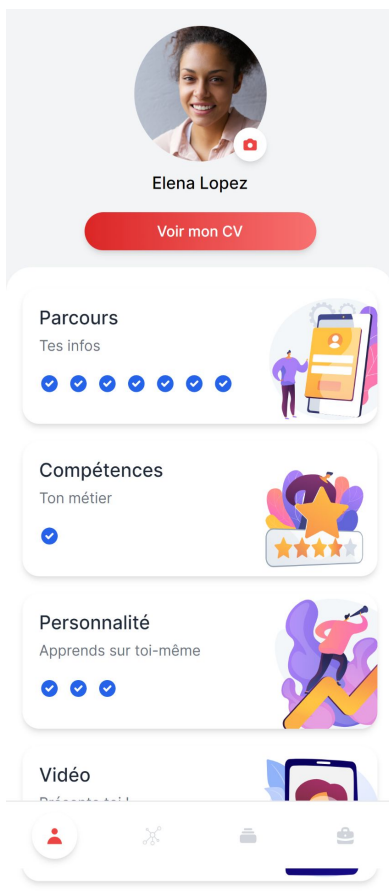
### Produit

### Application Candidat

Jobfirst permet aux **candidats de trouver un emploi plus simplement**, selon leurs métiers et expériences, en répondant à des questions sur leur mobile, en 5 minutes, sans CV.

Les utilisateurs peuvent **trouver les offres d'emploi correspondant au mieux à leur profil** grâce à un système de **matching intelligent de compétences et pré-requis**, de **postuler en un clic** et d'échanger directement avec les recruteurs par chat, sms, audio et visio.

Ils peuvent également générer un CV gratuitement à partir de leur profil pour **postuler en dehors de l'application**, le partager et l'imprimer librement.



## 2. Offre et Innovations

### Offre

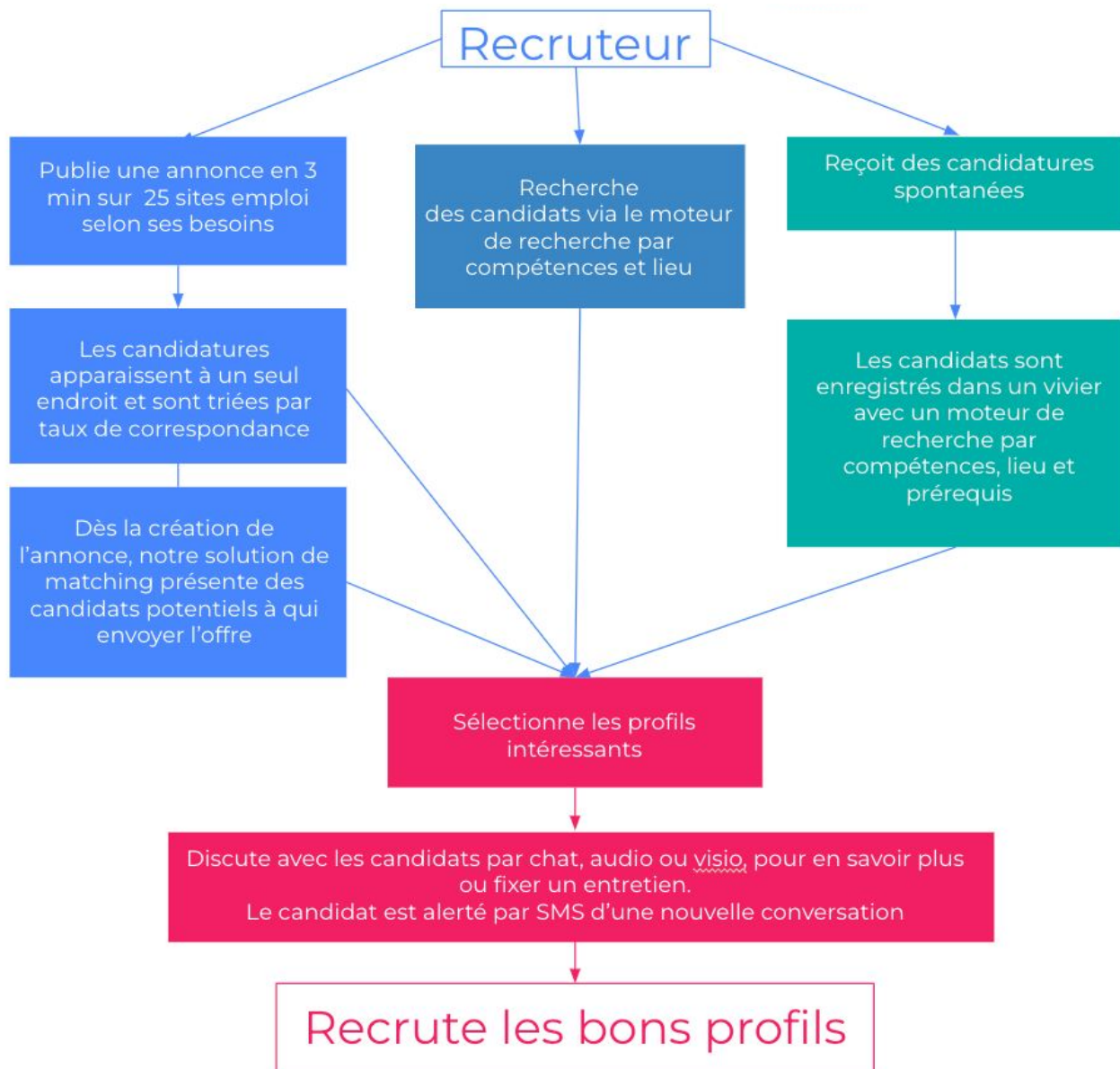
### Solution

recruteur

Pour les recruteurs, Jobfirst :

- **Augmente le taux de réponse à annonces grâce à l'expérience candidat mobile et sans CV**

- simplifie la création et le dépôt d'annonce grâce à un système scénarisé par compétences et pré-requis,
- accélère la gestion des candidatures grâce au matching intelligent,
- augmente la visibilité avec la diffusion automatique sur les plus importants sites emploi,
- permet la recherche de candidats dans la base Jobfirst par compétences et pré-requis,
- facilite la communication avec les candidats via le chat, audio et visio.



# 2. Offre et Innovations

Jobfirst Accueil Annonces Annonces écoles Recherche Recherche dans mes viviers Chat

### Tableau de bord

+ Créer une annonce

Nouveaux candidats  
**111**

Annonces actives  
**26**

Voir

Messages non lus  
**0**

Voir

Publiez vos annonces en 3 minutes sur plus de 25 sites emplois

Trouvez les meilleurs candidats d'un coup d'œil

Communiquez par chat et visio pour finaliser votre recrutement

Besoin d'aide ?  
Contactez-nous

Meilleures candidatures en attentes

94% Marie 26 août 2022  
Assistant / Assistante accueil part...

93% Alya 27 août 2022  
Assistant / Assistante accueil part...

92% Marie 31 août 2022  
Assistant / Assistante accueil part...

92% Melinda 26 août 2022  
Assistant / Assistante accueil part...

91% Linda 28 août 2022  
Assistant / Assis...

804 annonces

Toutes (25) Publiées (1)

Brouillons (0) Expirés (1)

Desactivées (1)

test 21 0 candidats 30/09/2022

Préparateur de Commande H/F 21 84 candidats 17/05/2022 - 18/08/2022  
Suisse

Préparateur de Commande H/F 21 42 candidats 17/05/2022 - 18/08/2022  
Als-en-Provence

Préparateur de Commande H/F 21 83 candidats 17/05/2022 - 18/08/2022

Sans titre

Plein temps

Informations sur le poste

Commencez par compléter les informations suivantes pour créer votre annonce

Annuler Sauver

Titre \*  
Préparateur / préparatrice

Poste \*  
Préparateur / Préparatrice de commandes

Contrat \*  
CDI

Type d'emploi \*  
Plein temps

Années d'expérience \*  
0

Postes à pourvoir \*  
1

Disponibilités

	Matinée	Après-midi	Soirée
Lundi	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mardi	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### Nos sites partenaires

Annances Recherche Chat

Préparateur de

CDI Temps partiel

En attente (72) Sélection

Richard Loffi 6 sept. 2021 (90%)

Joel Boldo 2 août 2021 (88%)

Sira Dialouo 13 août 2021 (82%)

Marie Lièvre 2 août 2021 (78%)

Laurent Reslinski 2 août 2021 (74%)

Mariam Gilton 30 août 2021 (74%)

Safia Bamba 11 août 2021 (73%)

**Marie Lièvre**  
Préparateur / Préparatrice de commandes  
Plus de 9 ans d'expérience

Personnalité: 74%  
Compétences: 78%

Téléphone: +33 7 85 85 10 00  
Adresse mail: m.lievre@hotmail.fr

Titre: Préparateur / Préparatrice de commandes  
Adresse: 75018 Paris, France

Information conducteur: Ne possède pas de véhicule  
Diplôme: Pas de diplôme

Date de naissance: 31 août 1979

Expériences: Employé commercial / Employée commerciale sédentaire  
Carrefour - 1 Janv. 2012 - Aujourd'hui

Compétences: Gestes et postures de manutention (★★★★★)  
Règles et consignes de sécurité (★★★★★)

Jobfirst Annonces Recherche Chat

+ Acheter des annonces 0 crédits

Discussions

Paul Reslinski Reçu 12:14

15 Septembre 2021

Bonjour Paul, votre profil nous intéresse. Seriez-vous disponible pour un entretien téléphonique ?

15 Septembre 2021

Bonjour. Je suis disponible cet après-midi, si cela vous convient

Parfait. Est-ce que 15h peut vous convenir ?

Oui, cela me va. J'attends votre appel.

Appel audio sortant

Entrez votre message ici

## 2. Offre et Innovations

### Offre et innovation

Jobfirst offre une **solution innovante aux candidats** leur permettant de :

- Créer un **profil professionnel gratuitement en 5 minutes**
- **Trouver des offres d'emploi en fonction de leurs compétences** et postuler en un clic
- Générer et télécharger un CV gratuitement à volonté
- Se présenter en vidéo
- Échanger avec les recruteurs directement dans l'application par chat, audio et visio
- Faire son test de personnalité et mettre en valeur ses soft skills

Pour les recruteurs c'est :

- Un système de **création d'annonce par compétences et pré-requis en 3 minutes**
- Un maximum de visibilité de l'annonce avec la **multidiffusion automatique** sur nos 25 sites emplois partenaires
- Un *classement des candidats grâce à l'algorithme de matching propriétaire*, basé sur les compétences, la personnalité et les prérequis (distance, permis, diplômes nécessaires...)
- La possibilité de voir des **profils correspondant** et de leur envoyer l'offre par SMS **dès la création de l'annonce**
- Un **système de communication rapide et efficace intégré** dans la solution par chat, audio et visio

La version école permettant aux établissements d'accompagner leurs élèves dans la création d'un profil professionnel et de trouver des stages et emplois. Des entreprises partenaires des écoles peuvent diffuser gratuitement des offres spécifiques auprès des élèves et échanger avec eux.

Avec la qualité de qualification des données sans CV, **notre algorithme de matching est plus puissant que tout ce qui existe sur le marché** actuellement, basé sur la lecture OCR des CV.



## 2. Offre et Innovations

### Technologie, savoir-faire et innovations

Jobfirst a développé une **solution propriétaire, modulaire et évolutive**, alignée sur les meilleurs standards du marché.

- **Application candidat Progressive Web App** (langage react) : pas de téléchargement nécessaire, simulation du comportement d'une app dans un navigateur, mobile et desktop pour faciliter l'expérience candidat. Une UX simple pour les candidats permettant la création d'un profil complet en 5 minutes.
- **Site recruteur** (langage react) : composant partagé avec l'application candidat pour un maximum de cohérence sur les datas. Un système de création d'annonce scénarisé par compétences, en 3 minutes, côté recruteur.
- **Sites emploi** (généralisé côté serveur, SSR). Plusieurs sites emploi peuvent être générés facilement pour les clients, en plus du site emploi principal. Les sites emploi sont adaptés pour la recherche sur google, et les liens des annonces disponibles directement dans Google Jobs.
- **Interface administrateur** (langage Angular). Interface d'administration, uniquement accessible en interne et facilitant l'accès et la visualisation des données.
- La partie principale de l'application est séparée en multiples services développés avec le framework SpringBoot (langage Java). Chaque service a ses propres droits et ses propres accès en base de données.
- Des services spécifiques sont écrits en python, notamment pour la gestion de données externes, et pour la gestion et la manipulation régulière de beaucoup de données.
- La communication inter-services se fait via un système de queues, beaucoup plus stable et beaucoup plus adapté pour la gestion de la charge de travail.

#### Base de données / Moteur de recherche:

- Les bases de données sont des bases de données PostgreSQL, régulièrement et automatiquement sauvegardées, et séparées en fonction des environnements de développement.
- Pour des questions de performance, certaines données, recherchables, sont stockées dans des moteurs de recherche Elasticsearch. Également, ces moteurs de recherches sont séparés en plusieurs index et environnements de développement.

#### Système de paiement :

- Stripe pour la gestion des paiements par carte ponctuels et récurrents



## 2. Offre et Innovations

### Technologie, savoir-faire et innovations

#### → Communication externe :

Les mails sont envoyés grâce à un service de gestion de mail AWS, les SMS sont envoyés avec un prestataire externe (SMS partner)

#### → Communication interne :

La gestion de la communication interne, entre un recruteur et un candidat, est gérée par un module externe (CometChat). Il nous permet de fournir une solution chat, audio, vidéo.

#### → Correspondance profil / annonce :

Un algorithme innovant et en constante évolution nous permet de faire correspondre les compétences techniques, comportementales et prérequis des profils candidats avec les besoins des recruteurs afin de gagner en rapidité et efficacité dans la recherche d'emploi et sélection côté recruteur.

Un score de compatibilité est calculé en temps réel pour permettre au candidat et au recruteur de comprendre en un regard si une annonce est adaptée au candidat.

#### → Hébergement :

La plateforme est déployée dans le cloud d'Amazon Web Services assurant une très haute disponibilité et offrant une architecture redondée et load-balancée permettant une continuité du service.

La montée en charge simple grâce à l'augmentation dynamique de la taille et du nombre des instances, aussi bien au niveau des services que des bases de données.

L'objectif de Jobfirst est d'avoir plusieurs millions d'utilisateurs mensuels et nous avons développé techniquement la solution dans ce sens depuis le premier jour.

#### → Référentiel de compétences :

Partenariat Luxembourg Institute of Socio-Economic Research (LISER) pour développer un référentiel de compétences universel au niveau européen qui permettra d'effectuer un matching entre le profil candidat Jobfirst et tous types d'annonces publiées sur le web

#### → Test de personnalité - Intelli7 :

Partenariat avec le test de personnalité Intelli7, ayant été utilisé pour plus de 550 000 profils par des entreprises telles que Coca-Cola, Crédit Agricole, EDF, Sodexo...

## 2. Offre et Innovations

### Scalabilité

Plateforme déployée dans le cloud d'Amazon Web Services assurant une très haute disponibilité et offrant une architecture redondée et load-balancée permettant une continuité du service.

Montée en charge simple grâce à l'augmentation dynamique de la taille et du nombre des instances.

L'objectif de Jobfirst est d'avoir plusieurs millions d'utilisateurs mensuels et nous avons développé la solution dans ce sens depuis le premier jour.

Notre solution s'interconnecte également facilement via API avec d'autres solutions.

### Actifs

- *Marque de Jobfirst.io*
- *Algorithme de matching de compétences propriétaire et unique en son genre*
- *Application Progressive Web App candidat*
- *Application recruteur*
- *Application école*
- *Partenariat exclusif avec Intelli7 pour le test de personnalité*

# 3. Histoire

## Date de création

- Mai 2020 pour la société.
- Premier POC avec Amazon et Adecco : mai 2021
- Lancement grand public côté candidat : décembre 2021
- Début de la commercialisation offre SaaS : mars 2022

## Genèse / Storytelling

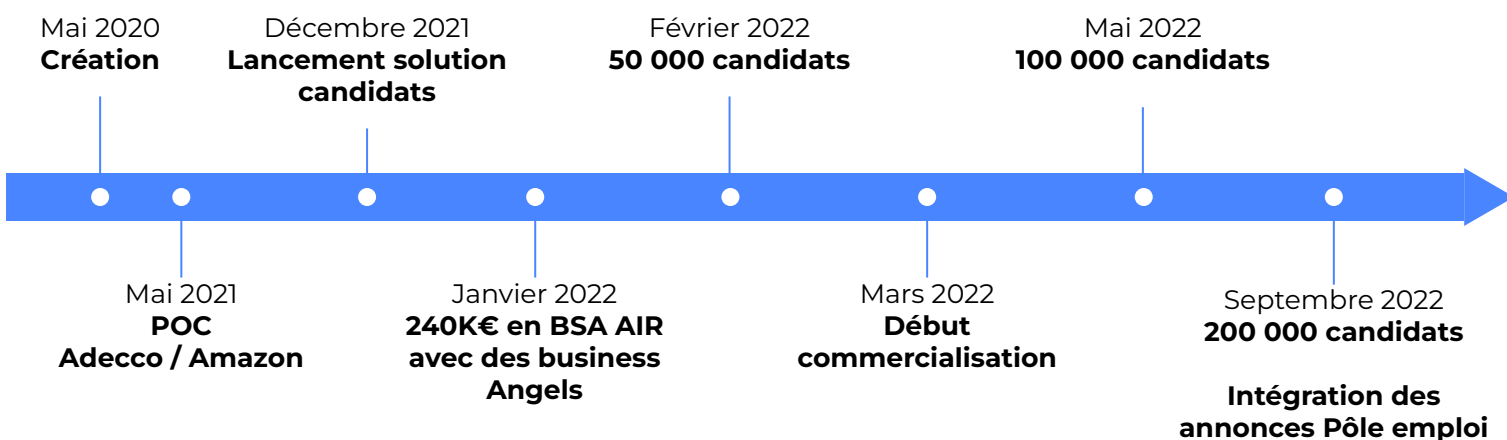
*“J’ai développé Jobfirst sur le constat que le marché du recrutement fonctionne encore sur la base des CV, qui sont :*

- *Inefficaces pour valoriser les compétences*
- *Représentent un frein et une contrainte pour les candidats*
- *Une perte de temps énorme pour les recruteurs*
- *60% des entreprises réalisant plus d’un million d’euro de CA n’ont pas de solutions de recrutement digitales”*

*“Jobfirst est au CV ce que le GPS est à la carte papier”*

**Philippe Valoggia, CEO Jobfirst, ex chasseur de têtes et ancien DRH chez Suez**

## Timeline



## 4. Équipe et Board

### Equipe



**Philippe Valoggia** (57,98 %)

CEO

CEO R&A, DRH chez Suez  
25 ans d'expériences  
Développement des RH



**Maxime Belair** (18,73 % détention indirecte)

COO

Cofondateur Kalkin, CEO Popwork,  
fondateur ROZO  
17 ans d'expériences  
Entrepreneuriat et création de solutions  
digitales



**Samuel Eustachi** (15,68 %)

CTO

Software architect, CTO  
Popwork, Cofondateur UME  
16 ans d'expériences  
Développement de solutions  
digitales



**Matthieu Bossennec** (1,52 %)

Développeur full stack

Lead développeur Qwant,  
Popwork  
9 ans d'expériences



**Guillaume Zaffaroni**

Relations Clients

CEO WAG.travel, Responsable  
commercial SLD voyages  
12 ans d'expériences

### Advisors

F. M : Fondateur de Rue la Paye (expertise entrepreneuriat digital)

J. R : Expert en intelligence artificielle (expertise technologique)

E. B : PDG Euro consulting Carrières (expertise RH)

T. T : PDG NT entreprises (expertise RH)

# 5. Vision et stratégie

## Vision

L'écosystème des entreprises HR tech est un des plus foisonnants de l'industrie des nouvelles technologies. Il regroupe des acteurs historiques comme Oracle, ADP ou SAP aux capitalisations en dizaine milliards de dollars et des startups depuis une dizaine d'années.

Le marché des technologies RH est en progression constante et plus résilient que d'autres, puisqu'il faut toujours payer et gérer des employés même en temps de crise. Cela suscite la convoitise de nombreux acteurs financiers et technologiques.

Cinq grandes tendances expliquent également la résistance de ce marché :

- La place centrale qu'occupe la fonction RH depuis le début de la crise et l'importance de sa digitalisation
- Le besoin d'harmoniser et d'optimiser la digitalisation des processus RH.
- La montée en puissance des nouvelles technologies à l'image de l'analytique.
- L'enjeu autour de la gestion et la protection des données des collaborateurs.
- L'usage de plus en plus important du digital sur le segment de la gestion des talents qui, dans le cadre de l'optimisation de la 'relation collaborateur', reste un segment capital pour les fonctions RH.

Jobfirst se positionne sur les segments du sourcing de candidat, de l'évaluation et de la gestion des candidatures (Applicant Tracking System : ATS) avec:

- une expertise dans la qualification et le traitement des données
- une expérience candidat unique et novatrice
- une solution recruteur accessible à tous, plus simple à prendre en main et plus efficace que les solutions existantes

# 5. Vision et stratégie

## Ambitions

1. **Devenir l'acteur de référence du recrutement sans CV** et la **plateforme d'accompagnement à l'emploi pour toutes personnes** en recherche ou en reconversion.
2. **Apporter des innovations technologiques** pour continuer la transformation engagée par Jobfirst pour les candidats
3. Développer notre modularité pour pouvoir **s'intégrer à tout type d'ATS**
4. **Affiner notre modèle de matching** à toutes les annonces d'emplois diffusées sur le Web
5. **Se développer à l'international** avec un focus sur l'Europe et l'Afrique

En **2023**, Jobfirst a pour **objectif de confirmer sa proposition de valeur** avec 400 000 candidats sur la plateforme, un chiffre d'affaires récurrent proche de 800 000 euros avec 280 recruteurs et 70 écoles. Ces objectifs seront atteints grâce au recrutement de 4 commerciaux, 3 développeurs, 4 personnes au marketing et 4 personnes au support.

À horizon **2026**, Jobfirst vise plus de 4 millions de profils candidats, 10 Millions d'euros de chiffre d'affaires, 1500 recruteurs et 800 écoles en Europe.

# 5. Vision et Stratégie

## Stratégie

Avec des premiers résultats prometteurs, Jobfirst va poursuivre ses efforts et développer de nouveaux segments de marché et canaux d'acquisition.

Nous prévoyons :

1) **Sur le plan commercial :**

- Développer le B2B auprès des PME, ETI et Grands comptes grâce à une équipe commerciale dédiée, la mise en place de partenariats avec des agences RH, des groupes d'intérim et des promoteurs (ATS, opérateurs téléphoniques, Job Board...)
- Lancer l'acquisition B2B2C avec les écoles, centres de formation et missions locales avec une offre freemium

2) **Sur le volet marketing :**

- Lancer des campagnes sur les réseaux sociaux auprès des candidats
- Développer le SEA et renforcer le SEO
- Lancer des sites emplois thématiques par secteurs d'activité, regroupant les entreprises, centres de formation et élèves (ex : logistique.jobs, hotellerie.jobs)
- Créer du contenu sur les thématiques de la recherche d'emploi, du recrutement au sein d'un média dédié

3) **Sur le volet technique :**

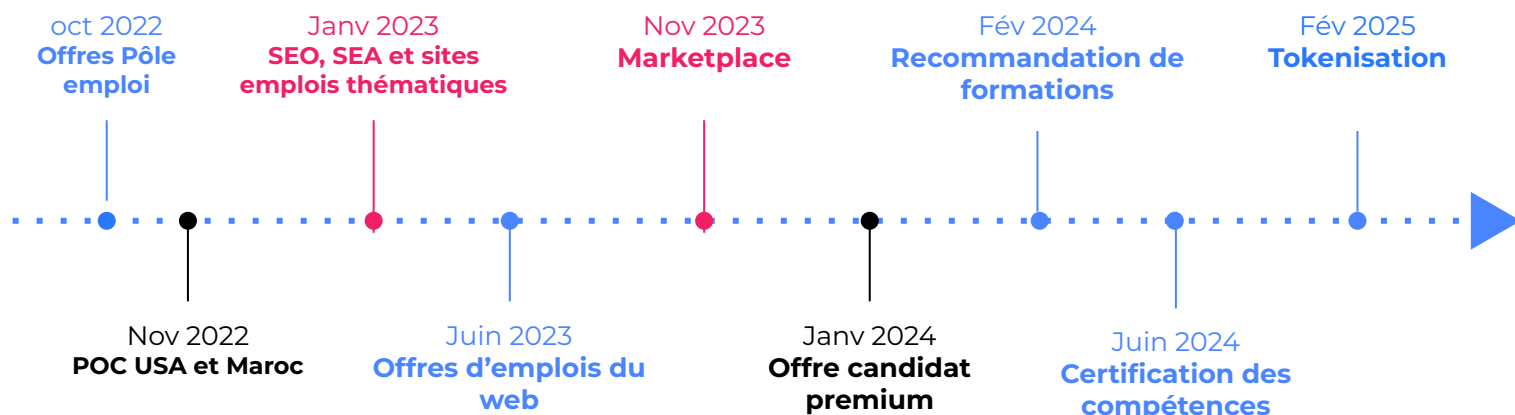
- Développer la certification des compétences et diplômes par les employeurs et centres de formation
- Permettre au candidat de recevoir l'ensemble des annonces présentes sur le web en fonction de son profil
- Développer les intégrations avec d'autres modules SIRH via un concept de marketplace
- Tokeniser l'accès aux informations des profils avec un incentive candidat et la validation de la certification des compétences et diplômes
- Pouvoir recommander des formations en fonction des compétences manquantes pour aider les candidats à la reconversion
- Générer des rapports candidats et employeurs en fonction des compétences comportementales en lien avec les métiers

4) **Sur le volet RH :**

- Recruter des compétences commerciales, marketing et techniques

# 5. Vision et Stratégie

## Roadmap 2022 / 2025



### Services ajoutés :

- **Septembre 2022** : intégration de l'ensemble des offres Pôle Emploi à proposer aux candidats (700 000 annonces supplémentaires)
- Juin 2023 : Intégration de l'ensemble des offres d'emploi du web, matchées par compétences grâce au moteur sémantique développé en partenariat avec le LISER
- **Février 2024** : recommandation de formations en fonction des compétences manquantes pour faciliter le reclassement
- **Juin 2024** : certification des compétences et expériences par les employeurs et centres de formation
- **Janvier 2025** : gestion des profils par blockchain pour la validation des compétences et incentive des utilisateurs lors de l'accès à leur profil par les recruteurs

### Canal de distribution :

- **Janvier 2023** : Finalisation optimisation SEO ET SEA site jobfirst.io et job board thématiques (sécurité, propreté, logistiques)
- **Novembre 2023** : Développement du concept de marketplace avec intégration de prestataires de gestion de paie, décompte horaire et intérim 2.0

### Positionnement :

- **Novembre 2022** : POC Maroc (langue arabe) et USA avec le groupe BEL
- **Janvier 2024** : Offre candidat premium, qui lui permettra de postuler en un clic sur toutes les offres du web qui correspondent à son profil et d'accéder également à des tutos emploi spécifiques



# 6. Étude de marché

## Marché total

- Marché du **recrutement en ligne en Europe** : **7,3 milliards € en 2021** / 12,6 milliards € en 2028. Croissance de 8% par an <sup>1</sup>
- Marché des **Systèmes d'Information Ressources Humaines (SIRH)**, en **France** : **4,5 milliards €** en 2024 <sup>2</sup>
- **73% des entreprises françaises déclarent manquer de candidats** pour répondre à leurs besoins de recrutement <sup>3</sup>
- **13,37 millions de demandeurs d'emploi** en **Europe** en 2022
- **3 165 900 demandeurs d'emploi** en **France** en 2022
- **4,5 millions d'embauches prévues** en France en 2023 <sup>4</sup>

## Segment de marché

Au niveau B2B Jobfirst évolue actuellement sur les segments de l'expérience candidat, du sourcing, de l'évaluation et de la gestion de candidatures en France, puis au niveau européen dans un second temps.

Sur le volet B2C, nous nous positionnons en tant que solution d'aide à la recherche d'emploi et de création de CV.

En B2B2C, pour les écoles et centres de formation, Jobfirst a un rôle d'outil d'aide au suivi de l'évolution professionnelle des élèves et de mise en relation avec les entreprises.

## Profils clients

Nos clients sont des entreprises réalisant un chiffre d'affaires de plus de 1M€ et avec au moins 50 collaborateurs. Nos interlocuteurs sont des **DRH, des managers, directeurs d'exploitation et des dirigeants d'entreprises**.

Pour les utilisateurs candidats, il s'agit principalement de personnes en recherche d'emploi entre 16 et 34 ans (67% des utilisateurs), de personnes en reconversion professionnelle et de primo-arrivants sur le marché de l'emploi.

# 6. Étude de marché

## Canaux d'acquisition & Stratégie Marketing

Notre principal source d'acquisition côté candidat est la visibilité générée par les annonces des entreprises. Lorsqu'un candidat postule à une offre, vue sur Pôle emploi par exemple, il entre dans le flux Jobfirst pour compléter son profil et postuler. Nous sommes ensuite en mesure de lui proposer d'autres offres d'emploi.

Au niveau des clients recruteurs, nous travaillons principalement sur des les événements techs et RH, des campagnes d'outbound via LinkedIn, des campagnes d'emailing, le SEO et du démarchage direct. Nous lançons en janvier 2023 l'acquisition par le référencement payant.

## Partenaires



# 7. Analyse de risques

## SWOT

### Forces

- Solution sans CV
- Matching des compétences
- Equipe expérimentée
- UX full mobile simple et avec d'excellents retours clients

### Faiblesses

- Marché concurrentiel
- Financements
- Notoriété

### Menaces

- Fidélisation et coût d'acquisition
- Pure player SIRH
- Contexte financier

### Opportunités

- Marché du travail en mutation avec des candidats en position de force et de nouveaux canaux de recrutement à trouver pour les entreprises.
- Accélération de l'acquisition de solution SaaS de recrutement
- Diversification des canaux de distribution

## Facteurs de risques

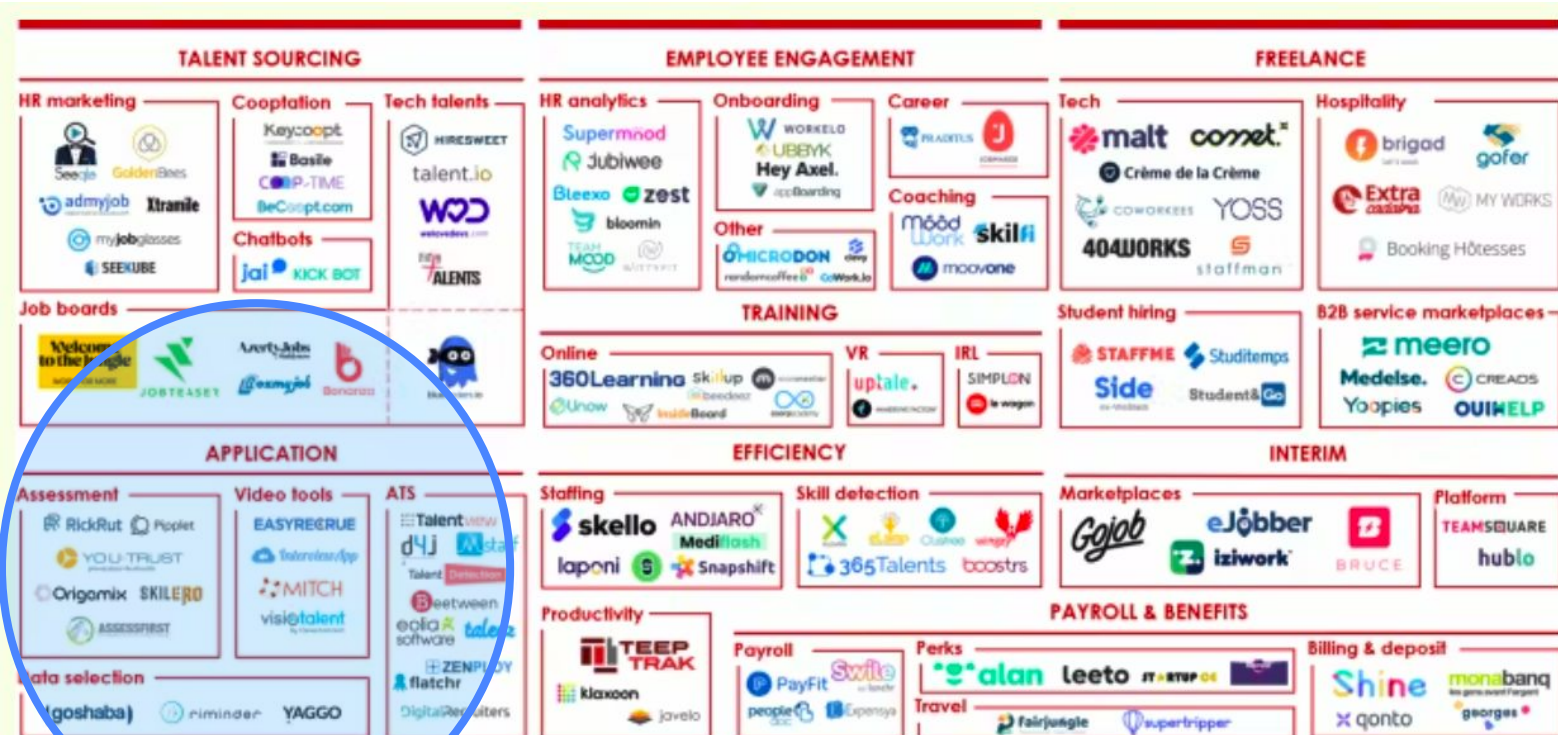
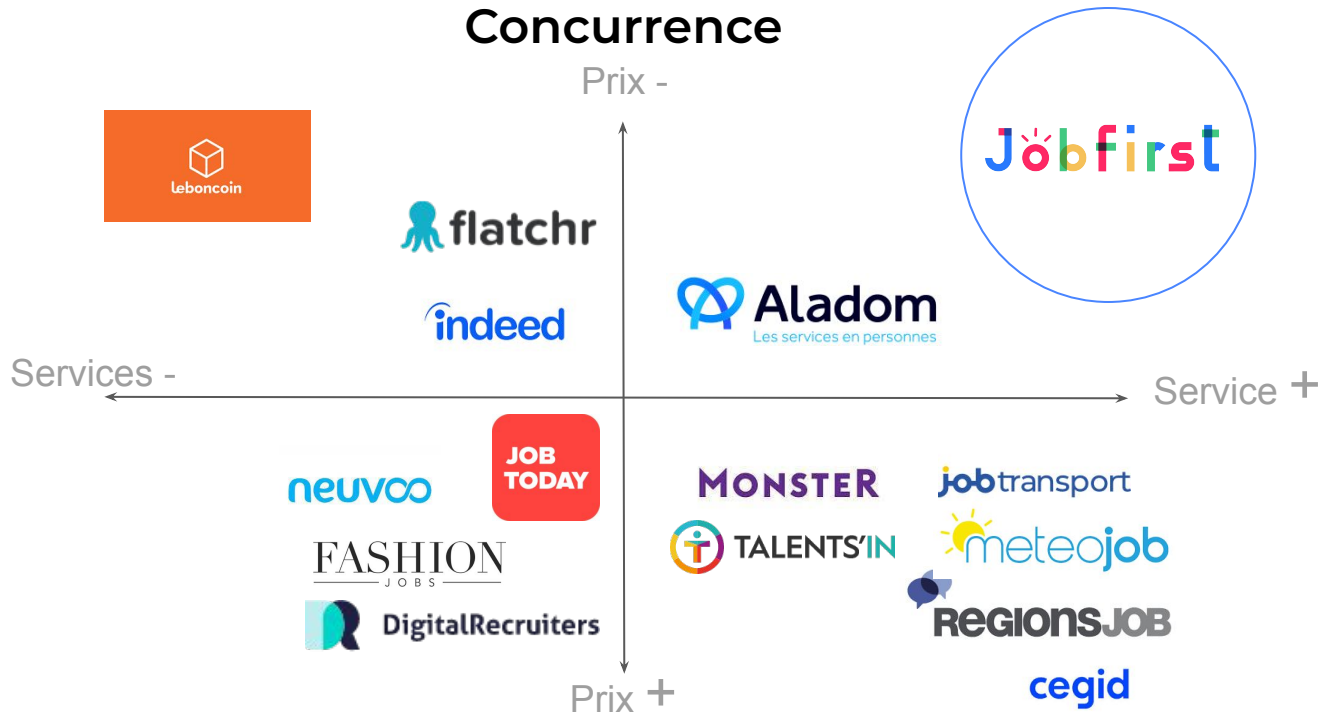
Les 3 risques principaux :

- Le contexte financier et la capacité à lever des ressources complémentaires pour atteindre les objectifs
- Le coût d'acquisition à maîtriser
- Le nombre d'offres d'emploi disponibles sur le marché

Pour se prémunir de ces risques :

- Nous consolidons les ressources financière et levons activement des fonds
- Nous déployons d'autres canaux d'acquisition et renforçons l'équipe commerciale

# 8. Concurrents



**Jobfirst**

# 8. Concurrents

	JOBFIRST 250 €	Indeed 20 €/J	Le Bon coin 70 / 150 €	Monster 390 / 630 €	Meteojob 450 / 730 €	RégionJob 895€	Neuvoo Mini 500 €
<b>Création Profil candidat</b>							
Création profil gratuit	✓	X	X	X	X	X	X
Création CV pdf téléchargeable	✓						
Possibilité postuler sur annonces en 1 clic	✓	X		X	X	X	X
EXpérience 100% mobile	✓						
<b>Création et diffusion annonce</b>							
Multidiffusion annonces sur 35 sites et réseaux sociaux	✓	X		X	X	X	X
Annonces pre-remplies types par métiers	✓						
<b>Scénarisation annonce</b>							
Postuler sans CV	✓						
Présentation video	✓						
Questionnaire de pré-requis	✓						
Test de personnalité - Softs SKILLS	✓						
<b>Sourcing</b>							
Module Candidature spontanée Qualifiée	✓						
Skill-thèque : vivier par compétences et geoloc	✓						
Matching annonce / vivier candidats	✓	X		X	X	X	X
Vivier par métier	✓	X		X	X	X	X
Recherche multi-critères	✓	X		X	X	X	X
Push mail - annonces vivier candidat	✓	X		X	X	X	X
<b>Gestion des candidatures</b>							
Scoring automatique	✓						
Auto évaluation des compétences par métiers	✓						
Automatisation des réponses	✓	X		X	X	X	X
Mails / SMS ; réponses et relances types	✓						
Entretien Vidéo Live	✓						
Envoi SMS aux candidats pour prise de RDV	✓						
Suivi tps réel avancée candidature	✓						
Possibilité accès restreint par recruteurs	✓	X		X	X	X	X

# 9. Données financières

## Capital social & répartition

La capital social est de 12 624 Euros

<b>Philippe VALOGGIA</b>	610 parts	57,9 8 %
<b>Maxime BELAIR (ROZO SARL)</b>	197 parts	18,73 %
<b>Samuel EUSTACHI</b>	165 parts	15,68 %
<b>Eric BOHN</b>	44 parts	4,18 %
<b>Thierry THERON</b>	20 parts	1,90 %
<b>Matthieu BOSSENEC</b>	16 parts	1,52 %

BSA Air avec option au 31/12/22 :

- KILOCONSULT SRL - Frederic MALOT 120 K€
- Fonds ACROS SA 20 K€
- Fonds VERSALIS 20 K€
- SAS Euro Consulting 40 K€
- Phd Avenue 50 K€



## 9. Données financières

### Tableau détaillé des produits et charges au 31/12/2021

#### Compte de Profits et Pertes en EUR pour la période du 1 janvier 2021 au 31 décembre 2021

COMPTE DE PROFITS ET PERTES	Référence(s)	31.12.2021	31.12.2020
1. à 5. Résultat brut		36 064,58	3 193,52
6. Frais de personnel		-13 494,70	0,00
a) Salaires et traitements		-12 020,20	0,00
b) Charges sociales		-1 474,50	0,00
i) couvrant les pensions		-800,00	0,00
ii) autres charges sociales		-674,50	0,00
7. Corrections de valeur		-8 803,11	-3 941,51
a) sur frais d'établissement et sur immobilisations corporelles et incorporelles		-8 803,11	-3 941,51
8. Autres charges d'exploitation		-190,00	0,00
15. Impôts sur le résultat	14	-2 342,29	0,00
16. Résultat après impôts sur le résultat		11 234,48	-747,99
17. Autres impôts ne figurant pas sous les postes 1. à 16.		-535,00	0,00
18. Résultat de l'exercice	8	10 699,48	-747,99

Les notes figurant en annexe font partie intégrante des comptes annuels.

## 9. Données financières

### Tableau détaillé des actifs au 31/12/2021

#### Bilan en EUR au 31 décembre 2021

ACTIF	Référence(s)	31.12.2021	31.12.2020
<b>B. Frais d'établissement</b>	<b>3</b>	<b>559,68</b>	<b>1 111,19</b>
<b>C. Actif immobilisé</b>		<b>104 738,40</b>	<b>31 906,00</b>
I. Immobilisations incorporelles	4	104 738,40	31 906,00
<b>D. Actif circulant</b>		<b>151 308,29</b>	<b>55 345,07</b>
II. Créances	5	90 620,61	35 283,97
a) dont la durée résiduelle est inférieure ou égale à un an		90 620,61	35 283,97
IV. Avoirs en banques, avoirs en compte de chèques postaux, chèques et encaisse		60 687,68	20 061,10
<b>TOTAL DU BILAN (ACTIF)</b>		<b>256 606,37</b>	<b>88 362,26</b>

Les notes figurant en annexe font partie intégrante des comptes annuels.



## 9. Données financières

### Tableau détaillé des passifs au 31/12/2021

#### Bilan en EUR au 31 décembre 2021

PASSIF	Référence(s)	31.12.2021	31.12.2020
<b>A. Capitaux propres</b>		<b>181 231,49</b>	<b>40 532,01</b>
I. Capital souscrit	6	12 048,00	12 048,00
II. Primes d'émission		159 232,00	29 232,00
V. Résultats reportés		-747,99	0,00
VI. Résultat de l'exercice		10 699,48	-747,99
<b>C. Dettes</b>	<b>9</b>	<b>75 374,88</b>	<b>47 830,25</b>
a) dont la durée résiduelle est inférieure ou égale à un an		75 374,88	47 830,25
<b>TOTAL DU BILAN (CAPITAUX PROPRES ET PASSIF)</b>		<b>256 606,37</b>	<b>88 362,26</b>

Les notes figurant en annexe font partie intégrante des comptes annuels.

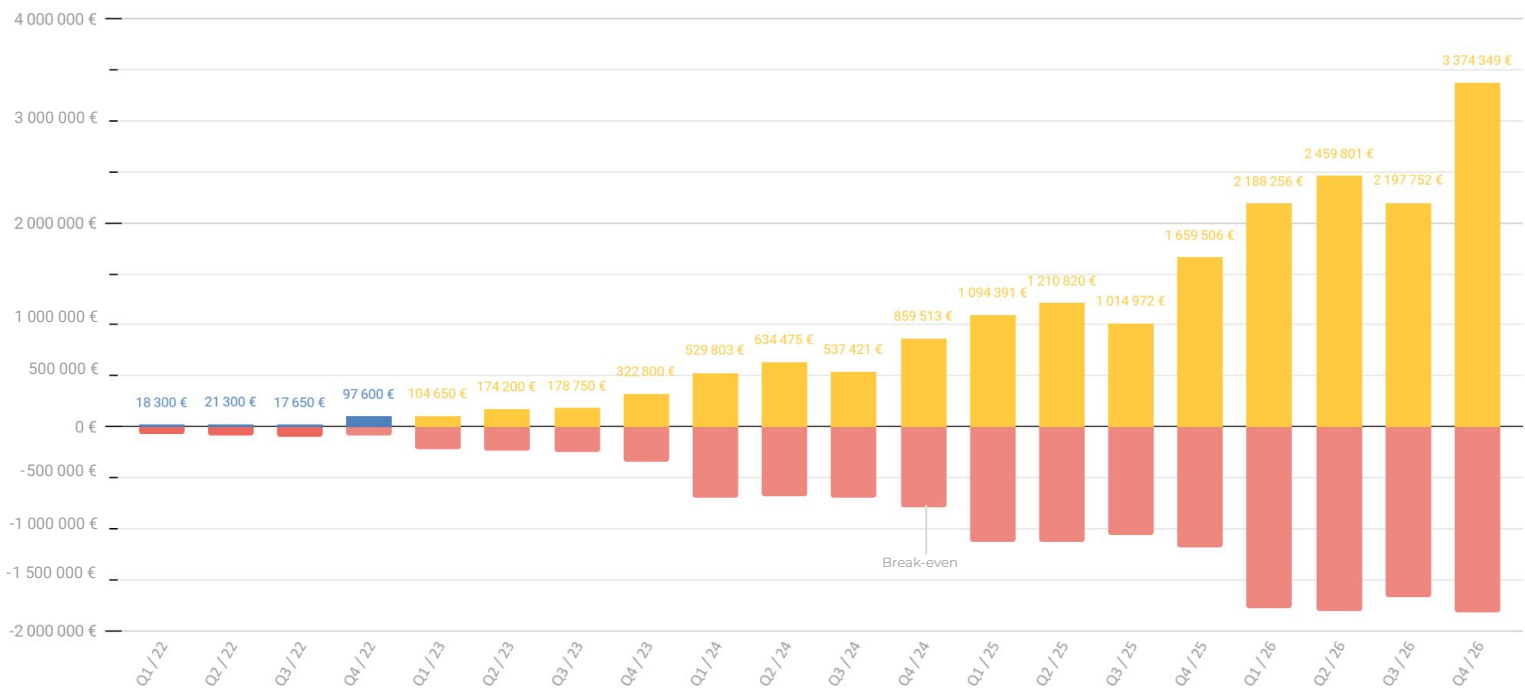
# 10. Estimations financières

## Situation financière de l'année en cours

### P&L + budget

2022 - 2026

● Revenus réalisés ● Revenus prévus ● Charges réalisés ● Charges prévues



### Plan de financement

- BA 250 k
- Levée Kriptown 100k
- Jeune Entreprise innovation Luxembourg : 500 K ( Subvention de Luxinnovation en relation avec les fonds levée BSA déjà levés + BA + Kriptown)
- BPI 30k French Tech

# 11. Besoin de fonds propres

L'opération porte sur la société JOBFIRST S.à r.l., société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois, au capital de 12.624,00 euros, sise 9 rue du Laboratoire - 1911 LUXEMBOURG, immatriculée au Registre de Commerce et des Sociétés de LUXEMBOURG sous le numéro B244398.

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

**Pre-money : 2,6 M€**

## Méthode de valorisation détaillée

### **Méthode DCF**

Fin 2025, nous projetons un ARR de 4,9 M€. En prenant une valorisation des startups SaaS avec un multiple de 5x l'ARR, nous estimons la valorisation de la société à 24,5 M€ fin 2025.

Ce qui offre un multiple de 9,4 à 3 ans, par rapport à la valorisation pre-money de 2,6M€.

### **Valorisation des actifs immatériels**

Développement pendant 2 ans de la plateforme : 1 200 000€

Fonds déjà injectés : 290 000€

180 000 Utilisateurs actifs ( 3€ Unitaire ) : 540 000 €

Pipe commercial : 588 000€

Création entités luxembourgeoise (siège) et Française ( Filiale )

Equipe expérimentée et complémentaire

## Historique des levées de fonds

290 000 € levés à date

- 50K€ à la création 2020
- 240K€ levés en BSA AIR fin 2021

# 11. Besoin de fonds propres

## Destination des fonds

### **Hypothèse 100K€ - Kriptown**

- + Financement BA et Subventions

#### *Recrutement :*

- 4 business developer => développer l'acquisition grand compte
- 1 growth hacker => développer l'achat d'annonces à l'unité
- 1 Responsable marketing => accompagner la stratégie commerciale et la communication candidats
- 1 dev front => travailler sur le design des nouvelles fonctionnalités à intégrer

#### *Marketing :*

- Lancement du SEA
- Optimisation SEO
- 10 salons / an

### **Hypothèse 400K€ - Kriptown**

- + Financement BA et Subventions

#### *Recrutement :*

- 8 business developer => développer l'acquisition grand compte
- 2 supports client
- 1 growth hacker => développer l'achat d'annonces à l'unité
- 1 Responsable marketing => accompagner la stratégie commerciale et la communication candidats
- 1 community manager
- 2 dev front => travailler sur le design des nouvelles fonctionnalités à intégrer
- 1 dev back => accélérer le déploiement des nouvelles fonctionnalités

#### *Marketing :*

- Lancement du SEA
- Optimisation SEO
- Relations presse plus actives
- 20 salons / an

# 12. Emission d'actifs numériques

## Montant Min (SoftCap) et Max souhaités (HardCap)

Soft Cap : 100 000€  
Hard cap : 400 000€

## Déroulement de l'opération

- vente privée, le mercredi **6 décembre 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)
- vente publique, le **20 décembre 2022** pour une durée de 5 semaines

La levée se clôturera le **24 janvier 2023**

## Prix d'émission d'un actif numérique

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

## Bonus offerts

- Entre **0€ et 100 000 €** levés pour la campagne, nous offrons **10% du montant investis en tokens JOBS**, soit pour **10 tokens JOBS achetés, 1 token JOBS offert**
- Entre **100 001 et 200 000 €** levés sur la campagne, nous offrons **5% du montant investi en token JOBS**, soit pour **20 JOBS achetés, 1 JOBS offert**
- Pour **50 000€** (5 000 tokens JOBS) **investis, une place au board de Jobfirst**

## Droit d'usage rattaché aux actifs numériques

Pour 20 tokens JOBS une création d'annonce  
POur 500 tokens JOBS, une licence recruteur annuelle

## Modalités d'usage des Actifs Numériques

Les actifs numériques sont utilisables uniquement via la page <https://www.kriptown.com/fr/shop>. Une fois utilisée vous recevrez le produits 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

### Visibilité

<https://paperjam.lu/article/premier-pas-upskillme-doit-etr>

<https://www.siliconluxembourg.lu/jobfirst-matchmaking-for-employers-and-employees/>

<https://www.siliconluxembourg.lu/luxembourg-among-30-countries-at-vivatech-6th-edition/>

<https://paperjam.lu/article/dix-start-up-luxembourgeoises->

<https://cityramag.fr/jobfirst-la-start-up-qui-mise-sur-les-competences-et-non-sur-le-cv/>

<https://www.investinmetz.com/UserFiles/File/jeem-n-bat-compress-ed.pdf>

<https://www.cc.lu/toute-linformation/actualites/detail/vivatech-2022-un-retour-vers-le-futur>

# Glossaire

## Annexe 0 : glossaire des termes employés

Business Model : modèle économique, à savoir les moyens mis en oeuvre par l'entreprise pour engendrer du chiffres 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

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

<b>Fondé en</b> 2020	<b>Equipe</b> 6
<b>Stratégie</b> Lancement commercialisation	<b>Chiffre d'affaires</b> prév. N : 155K€ N+5 : 10M€

## Détails

Informations générales	<b>Entreprise</b>	JobFirst
	<b>Secteur</b>	Recrutement. Outil digital innovant pour le matching de compétences sans CV.
	<b>Adresse</b>	9 Rue du Laboratoire, 1911 Luxembourg
	<b>Dirigeant</b>	Philippe Valoggia - CEO, Fondateur
	<b>Email</b>	philippe@jobfirst.io

Évaluation	<b>Note globale</b>	 7.5/10
	<b>Scalability</b>	Technology readiness level (TRL)  8/10
	Demand readiness level (DRL)  7/10	



### OPPORTUNITES

- Solution innovante de matching de compétence
- Equipe expérimentée, dev. IT avancé
- Le marché de recrutement sous tension, à la recherche de nouveaux canaux de recrutement



### VIGILANCES

- Lever les ressources pour assurer la scalabilité
- Optimiser les coûts d'acquisition
- Acquérir de la notoriété auprès des recruteurs, BtoB, dans le contexte du marché hyper concurrentiel

**RAPPORT SUR L'EXAMEN DU « WHITEPAPER » DE LA SOCIETE JOBOOK EFFECTUE  
SUR LA BASE DE PROCEDURES CONVENUES**

Fait à Paris, le 17 novembre 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 SARL JOBOOK, société de participations, sous quelque forme que ce soit, dans des sociétés luxembourgeoises et étrangères et de toute autre forme de placement, l'acquisition par achat, souscription ou de toute autre manière, de même que le transfert par vente, échange ou toute autre manière de valeurs mobilières de tout type, ainsi que l'administration, la gestion, le contrôle et la mise en valeur de son portefeuille de participations, immatriculée au RCS du LUXEMBOURG sous le numéro B244398, 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 JOBOOK 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 SARL JOBOOK 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 SARL JOBOOK et avons comparé les montants au bilan des comptes annuels 2021 ;
- Nous avons vérifié que le résultat présenté dans le « *tableau de la synthèse d'activité* » 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 2 Novembre 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 SARL JOBOOK pris dans leur ensemble.

**Jonathan DARMON**

*Expert-Comptable*

*Et Commissaire Aux Comptes*



**Liste des annexes :**      **Annexe 1 :** Extrait du Whitepaper de JOBOOK (section 9 : Nos Données financières)  
   **Annexe 2 :** Comptes annuels 2021 JOBOOK

M<sup>e</sup> **Jaume BOSTFFOCHER**  
11 boulevard de Sébastopol  
75001 PARIS  
Tél: +33 782 32 14 86  
email: bostffocher.jaume@avocat-conseil.fr

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

Paris, le 1<sup>er</sup> décembre 2022,

**Objet : Validation du « White Paper » établi par la société JOBFIRST S.à r.l.**

Par courriel

Monsieur le Président,

vous m'avez sollicité afin d'examiner les informations juridiques et légales figurant sur le document d'information (dit « *White Paper* ») établi, dans le cadre de sa campagne de financement réalisée sur la plateforme KRIPTOWN, par la société JOBFIRST S.à r.l., société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois, au capital de 12.624,00 euros, sise 9 rue du Laboratoire - 1911 LUXEMBOURG, immatriculée au Registre de Commerce et des Sociétés de LUXEMBOURG sous le numéro B244398 (ci-après la « *Société* »). Mon examen a porté sur les éléments ci-après :

- MM. Maxime BELAIR, Samuel EUSTACHI et Philippe VALOGGIA ont la qualité de gérants de la Société ;
- le capital social s'élève à 12.624 euros divisé en 1.075 parts sociales de 12 euros de valeur nominale chacune, il est réparti entre 5 associés, personnes physiques (M. Philippe Valoggia, M. Samuel Eustachi, M. Thierry Theron, M. Eric Bohn et M. Matthieu Bossennec), et un associé, personne morale (la société de droit luxembourgeois ROZO S.à r.l. ayant pour associé M. Maxime BELAIR) ;
- les comptes annuels portant sur les deux premiers exercices sociaux ont été régulièrement approuvés par les associés ;
- la Société a conclu 5 accords d'investissements rapides sous forme de bons de souscriptions de parts sociales pour un montant global cumulé de 250.000 euros ;
- la société par actions simplifiée JOBFIRST FRANCE (RCS METZ 919 635 425) est une filiale de la Société (détenue directe à hauteur de 75% à la constitution, en date du 9 juin 2022) ;
- la Société a déposé, le 1er juin 2022, auprès de l'Institut national de la propriété industrielle la marque verbale « jobfirst.io » dans la classe 35 ; et
- la Société est titulaire du nom de domaine <https://jobfirst.io/> et propriétaire du site internet y attaché.

Aussi, je vous confirme que ces éléments sont conformes aux énoncés du *White Paper* 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 :

- la régularité des dépôts de comptes au registre de commerce et des sociétés luxembourgeois ; et
- le montant des bons de souscriptions de parts sociales souscrits par la société VERSALIS (absence de bulletin de souscription en *data room*).

Sous ces réserves, le *White Paper* 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

