

Projet Miloé

Plateforme numérique de prévention santé

Pitchdeck

*Plus qu'un retour sur investissement
un projet humainement engageant*



Fournir un outil qui facilite l'adoption de bons comportements pour préserver son capital santé

Présentation de l'équipe

Une équipe complémentaire et agile !



Aurore Colard

Coordinatrice projet et développement Milaction



Jade Bosser

Assistante de gestion



Vanessa Bianconi

Fondatrice et CEO



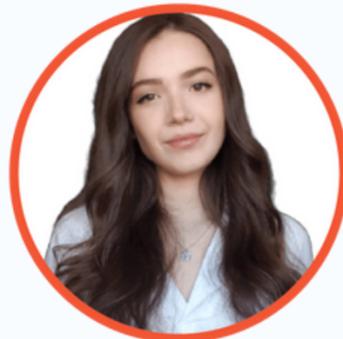
Ekaterina Ogorodnikova

Développeuse
Back-End



Anne Denicourt

Développeuse
Full-Stack



Camille Cacchiata

Responsable des
partenariats



Cindy GABUS

Chargée de
communication



Quentin Plouvier

UI/UX Designer



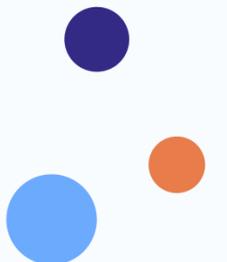
Ayrton Glenet

Chef Produit
et Marketing digital

Accompagnée d'un Comité Scientifique qualifié

Il est composé de 16 membres et dirigé par le **Docteur Olivier Rey**, Maître de conférences et chercheur à Aix-Marseille Université.

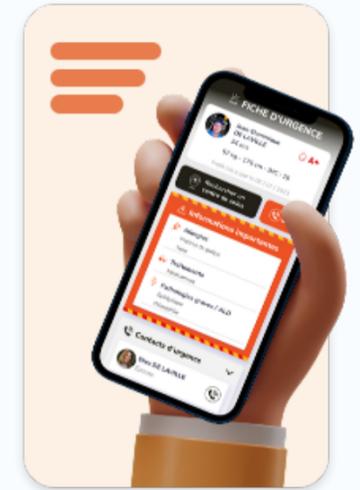
Ce Comité nous apporte son expérience pour valider les axes d'évolution de notre plateforme afin de répondre au plus près des besoins de nos utilisateurs



Nos solutions de prévention santé

1 Notre Fiche d'Urgence

Une Fiche médicale d'urgence matérialisée sous différents supports qui intègrent les technologies du sans contact et du QR code, conçue pour faciliter la prise en charge médicale et **réduire le risque d'accident médicamenteux**.

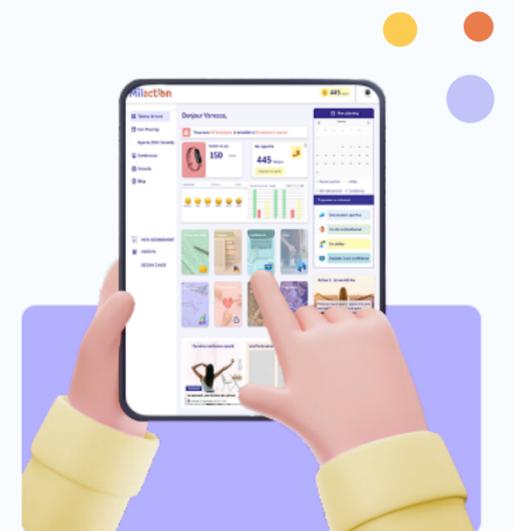


2 Prévention santé globale

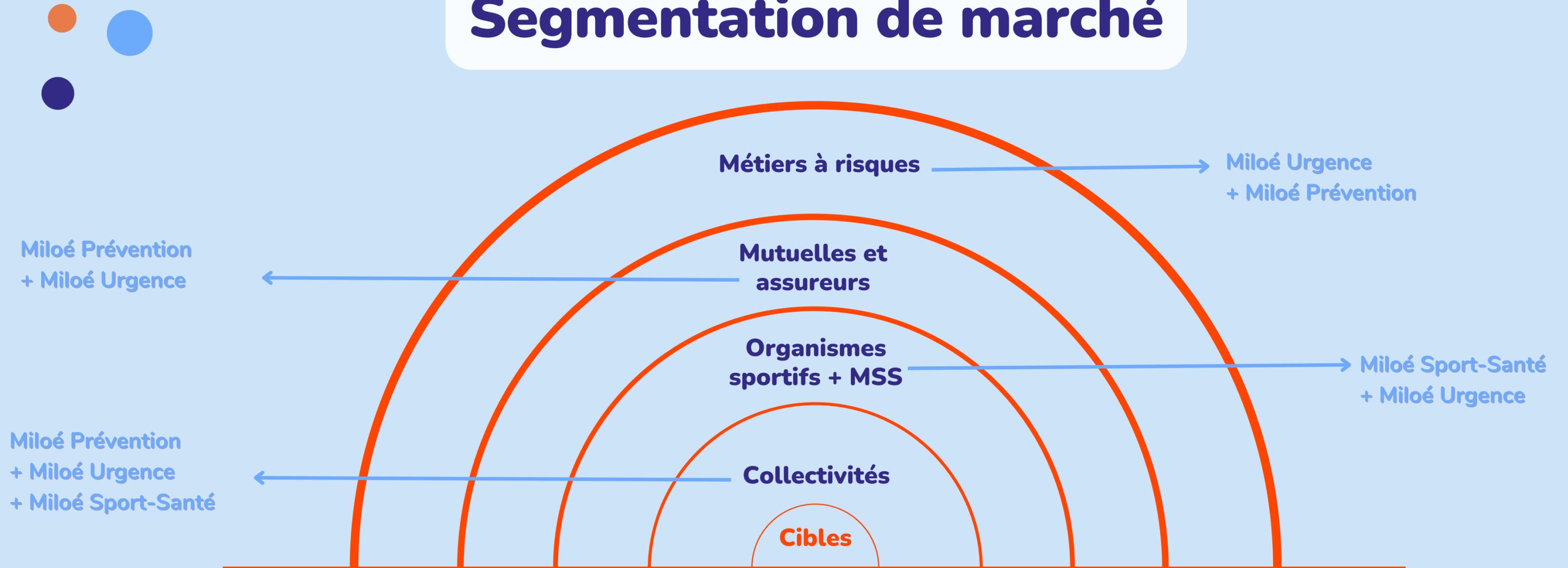
Une plateforme de prévention santé aux multiples fonctionnalités basée sur des études scientifiquement validées et conçue pour accompagner nos utilisateurs à **adopter les bons comportements** pour se maintenir en bonne santé.

3 Sport-Santé

Une plateforme Sport-Santé référencée par le Ministère des Sports, développée en collaboration avec des coachs APA (Activité Physique Adaptée) et des professionnels du sport-santé **pour faciliter la prise en charge et le suivi** des adhérents atteints de maladies chroniques.



Segmentation de marché



1. Métiers à Risques

Nous ciblerons la sécurité intérieure, (secours, policiers, gendarmes et les sapeurs-pompiers). Pour les entreprises, celles spécialisées dans les corps de métiers à risques tel que le BTP

2. Mutuelles / assureurs santé

Trois familles d'organismes exercent une activité d'assurance : les mutuelles, les sociétés d'assurances et les institutions de prévoyance. Nous ciblerons ceux qui proposent des offres santé et des contrats collectifs à destination des entreprises et les assureurs mobilité

3. Organismes sportifs

Nous ciblerons les fédérations, ligues et clubs sportifs. et les sports risqués (alpinisme, sport de combat,...) seront priorisés. Les Maisons Sport-Santé (MSS) car elles sont contraintes d'utiliser un dispositif numérique référencé par le Ministère des sports pour conserver leur label

4. Les Collectivités

La prévention santé auprès des collectivités est un sujet en plein essor. Plusieurs tendances se dessinent dans ce secteur, portées par les besoins croissants des populations, l'évolution technologique et la volonté politique d'améliorer la santé publique

Taille du marché global

Entreprises BTP et Artisans



CA Total du BTP

Sécurité intérieure



Budget pour les équipements
de la Police nationale



Budget pour les équipements
de la Gendarmerie nationale

Assurance santé



De cotisations du marché de
l'assurance santé - prévoyance

Organismes sportifs



Budget total des
fédérations sportives

Collectivités



Dépenses pour les programmes
institutionnels de prévention soit 89€
par habitant/an)



Dépenses totales en
2021

Sport-Santé



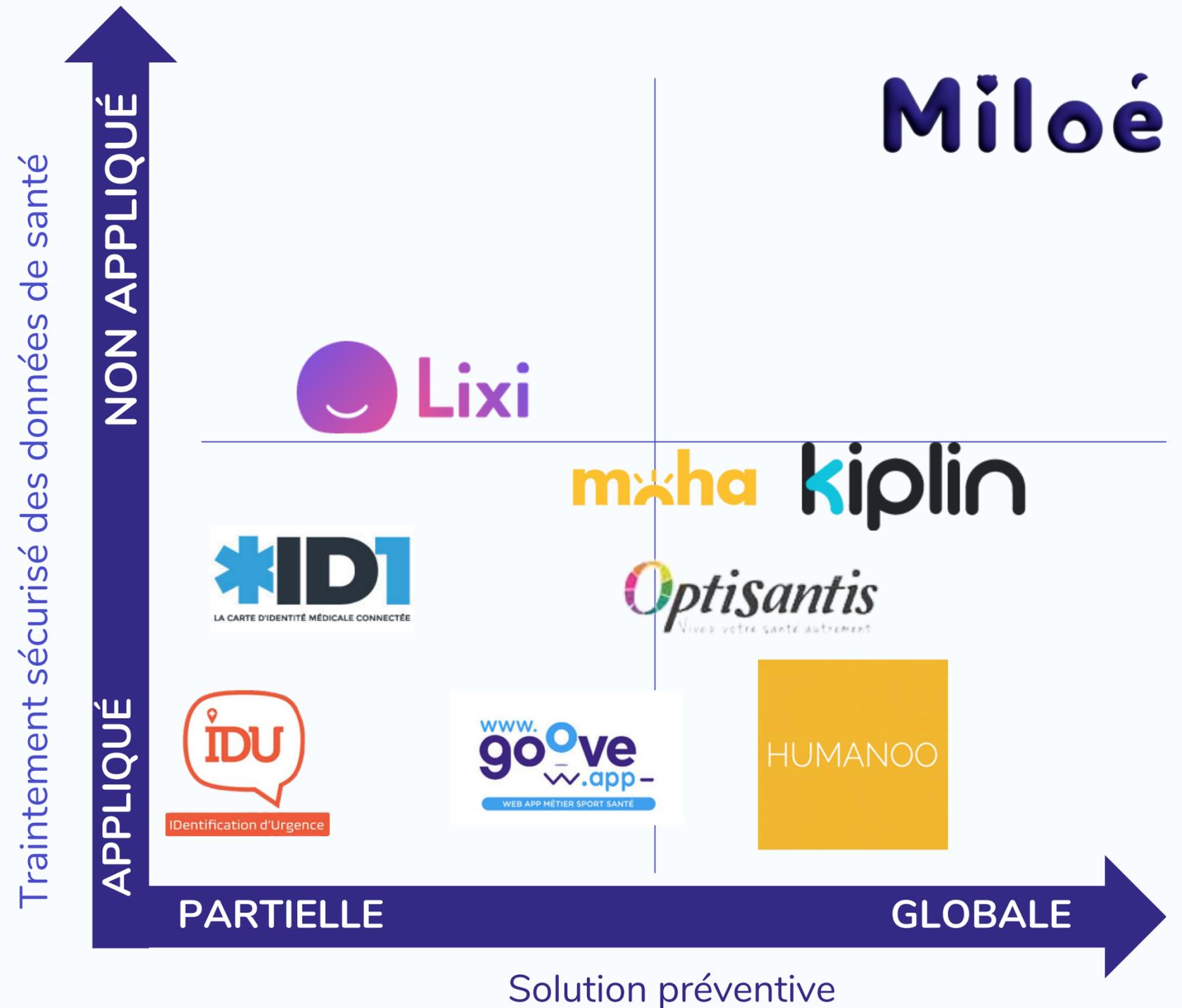
Ont été inscrits au LF (projet loi de
finance) 2021 afin d'optimiser la
montée en puissance du programme

Marché global + 483 Milliards d'€

Positionnement des concurrents

Évalué selon les deux principales attentes du marché :

- Une solution favorisant la prévention santé globale
- Récolte, traitement et partage sécurisé de la donnée de santé



Stratégie d'acquisition client

Objectifs de vente fixés pour 2024

Stratégie

En 2024 nous prévoyons de vendre **32** licences d'utilisation de nos différentes offres pour adresser **470 000** utilisateurs en nous appuyant sur les ventes auprès des, Mutuelles/Assurances, des Maisons Sport-Santé, organismes sportifs / Métiers à risques et des collectivités.

Segment Sport-Santé

20
Clients



5 MSS + 5 Organismes
signés / semestre

Collectivités

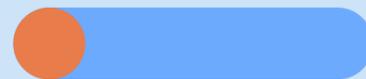
6
Clients



3 Organisme
signé / semestre

Mutuelles / Assurances

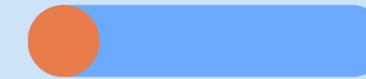
6
Clients



3 Organismes
signés / semestre

Métiers à Risques

8
Clients



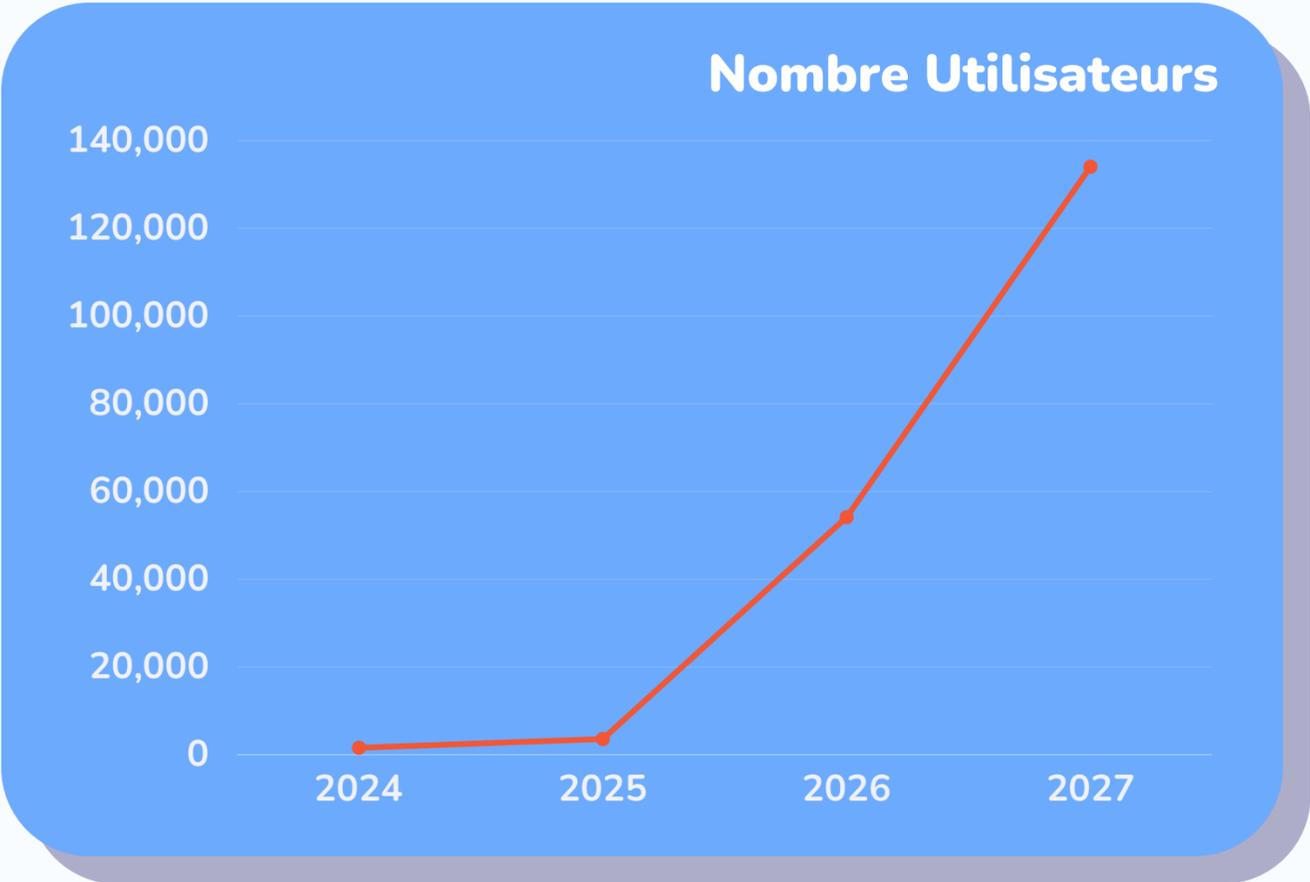
4 Entreprises
signée / semestre

Projection



Conversion utilisateurs

Sur l'année **2023** nous pouvons constater un taux de désengagement de seulement **1%**.

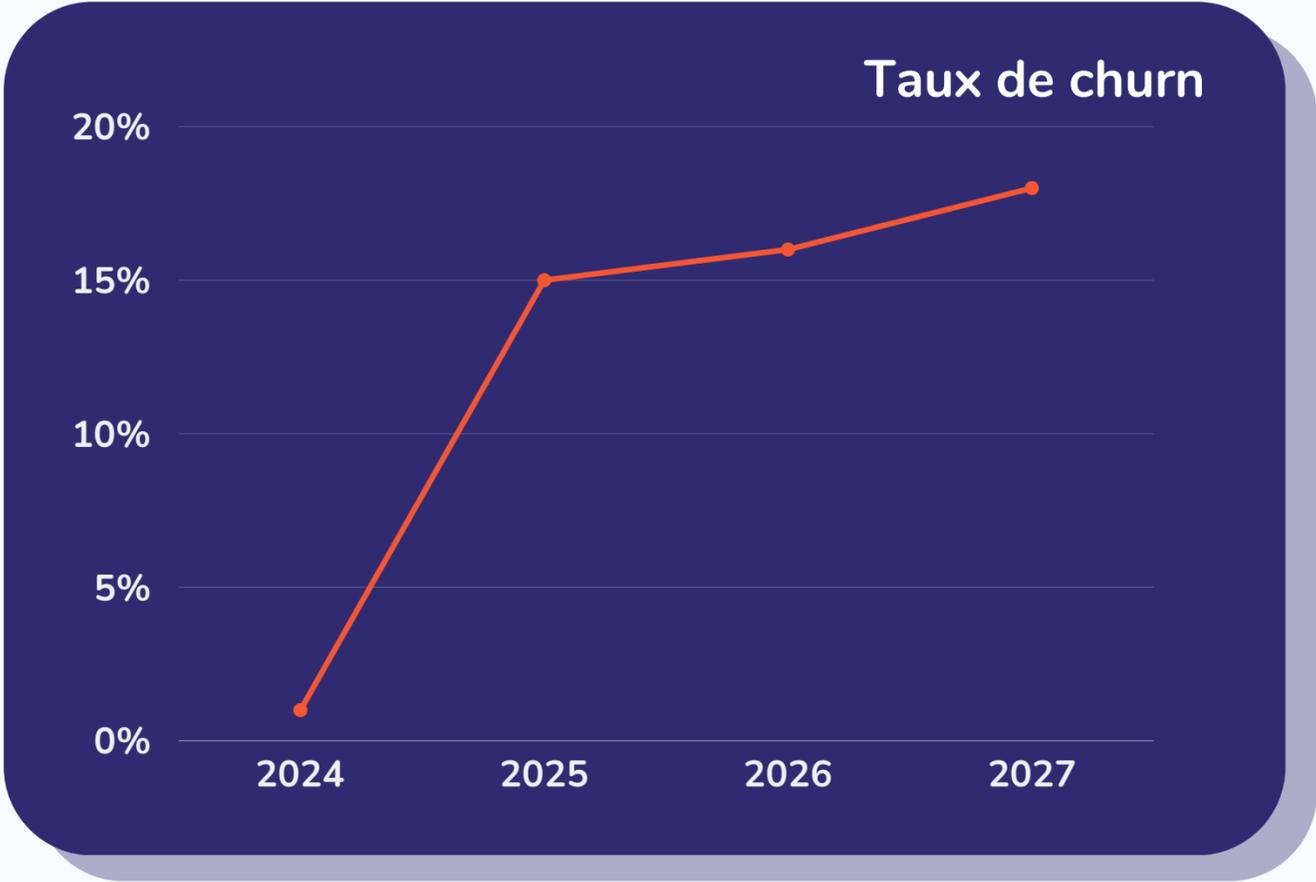


2024 = 2138 utilisateurs

2025 = 3590 utilisateurs

2026 = 54 145 utilisateurs

2027 = 134 045 utilisateurs



Pour les années suivantes, nous avons évalué notre taux de Churn moyen selon les modèles existants qui se rapprochent de notre service.

Business model

1

SOLUTION MILOE URGENCE

L'offre **Miloé urgence** propose une offre adaptée aux besoins de nos cibles clients.

Un business model basé sur une offre BtoB avec frais de mise en service la 1 ère année (Pack installation évolutif selon ajouts de services optionnels) et abonnement annuel + achat d'objets d'identification (Stickers / Médillons)

2

SOLUTION MILOÉ PRÉVENTION

La **plateforme Miloé prévention** propose un Business Model basé sur une offre B2B2C répondant aux attentes des Assureurs Santé, des Organismes Sportifs et des entreprises (Tarification établi sur la base d'un organisme de 100 000 adhérents).

- une offre BtoBtoC avec licence d'utilisation du service selon le nombre d'utilisateurs
- une offre BtoC avec une stratégie de crosselling par l'achat d'objets santé des utilisateurs

3

SOLUTION MILOÉ SPORT-SANTÉ

Un business model basé sur une offre BtoB avec licence d'utilisation du service selon nombre d'utilisateurs

La plateforme sport-santé **Milaction** propose une offre BtoB adaptée aux besoins des Maisons Sport Santé et toutes Fédérations Sportives ou collectivités bénéficiant d'un pôle Sport-Santé.



Chiffres clés



8 ans d'existence



275K €

CA année 2022



+ 230 Mds €

Marché de la santé numérique



+ 40

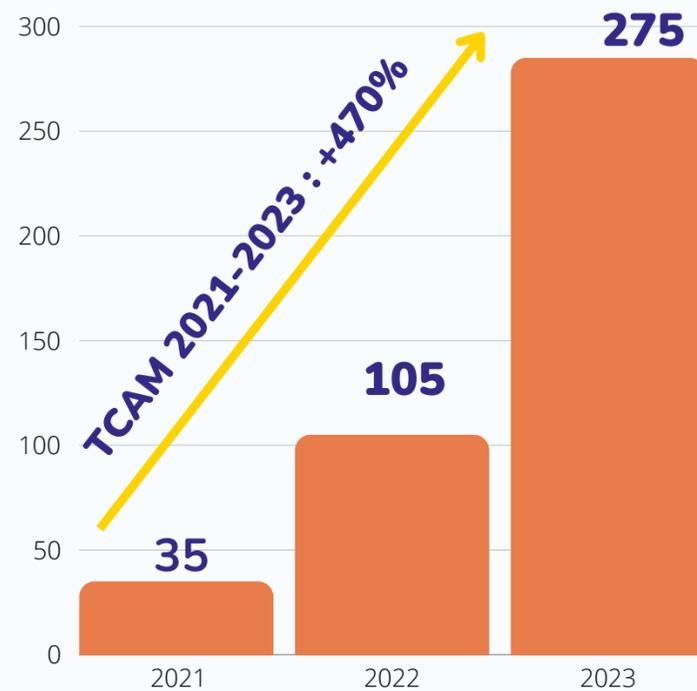
Clients et partenaires



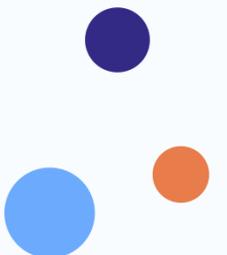
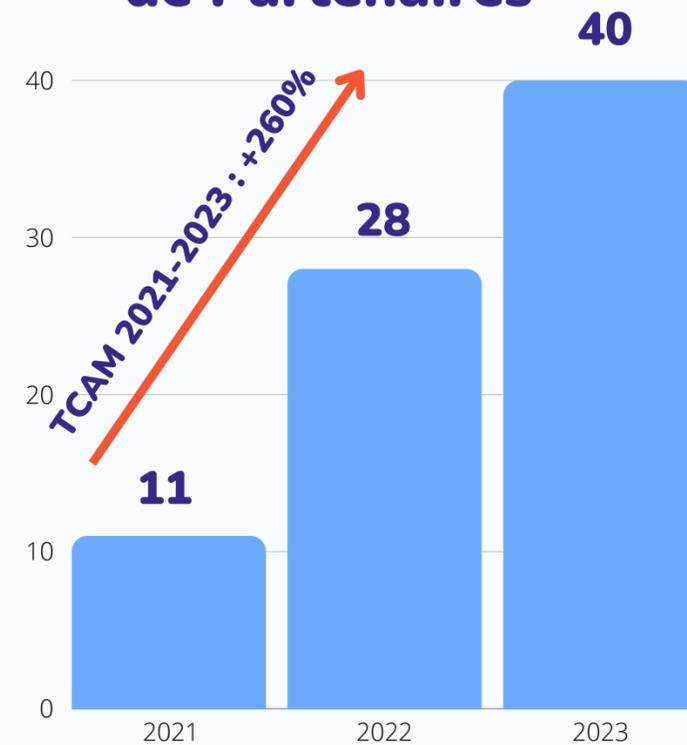
9

Collaborateurs

Évolution du Chiffre d'Affaire (en K€)



Évolution du Nombre de Partenaires



Facteurs clés d'investissement

Une Croissance de 470% du CA avec l'arrivée d'une nouvelle source de financement de 200 K€/an sur 4 ans

1

Une offre santé innovante sur un segment de marché en plein essor

2

Une expertise reconnue avec le soutien des chercheurs d'Aix Marseille Université

3

1 solution soutenue par 1 Ministère et un financement annuel de 200K€ sur 4 ans

4

Un contrat signé avec le RAID, unité d'élite de la Police pour l'offre Miloé urgence

5

Une équipe agile qui sait répondre à la demande du marché et tenir ses objectifs

6

Une importante adhésion des clients avec seulement 1% de churn

7

Plusieurs clients qui ont validé les besoins du marché auxquels répondent nos offres

8

Une expérience de 8 ans dans le secteur et un footballeur professionnel dans l'actionnariat

Miloé réunit des fonds pour accélérer son développement

Notre objectif : Dépasser 4,5M de CA en 2027 avec une stratégie de valorisation croissante grâce à notre capacité à tenir notre BP mais aussi à poursuivre l'entrée de nouveaux investisseurs.

2024/2025

- Application mobile
- R&D : Blockchain, IA
- Intégration de nouveaux services
- Renforcement de la sécurité
(Certification ANSSI/norme iso 27001)



2024/2025

- Recrutement important (+ 30 collaborateurs)
- Accélération des ventes en France
- Compatibilité Mon Espace Santé

Structurer la société pour sa croissance



- Mise en place d'un comité de direction
- S'installer dans nos propres bureaux sur des lieux stratégiques
- Recruter les personnes nécessaires pour assurer la croissance de la société

Livrer une roadmap technique ambitieuse



- Apporter des innovations technologiques Blockchain et IA
- Assurer un support client sans failles
- Développer un service selon les besoins du marché

Accélérer le marketing et les ventes

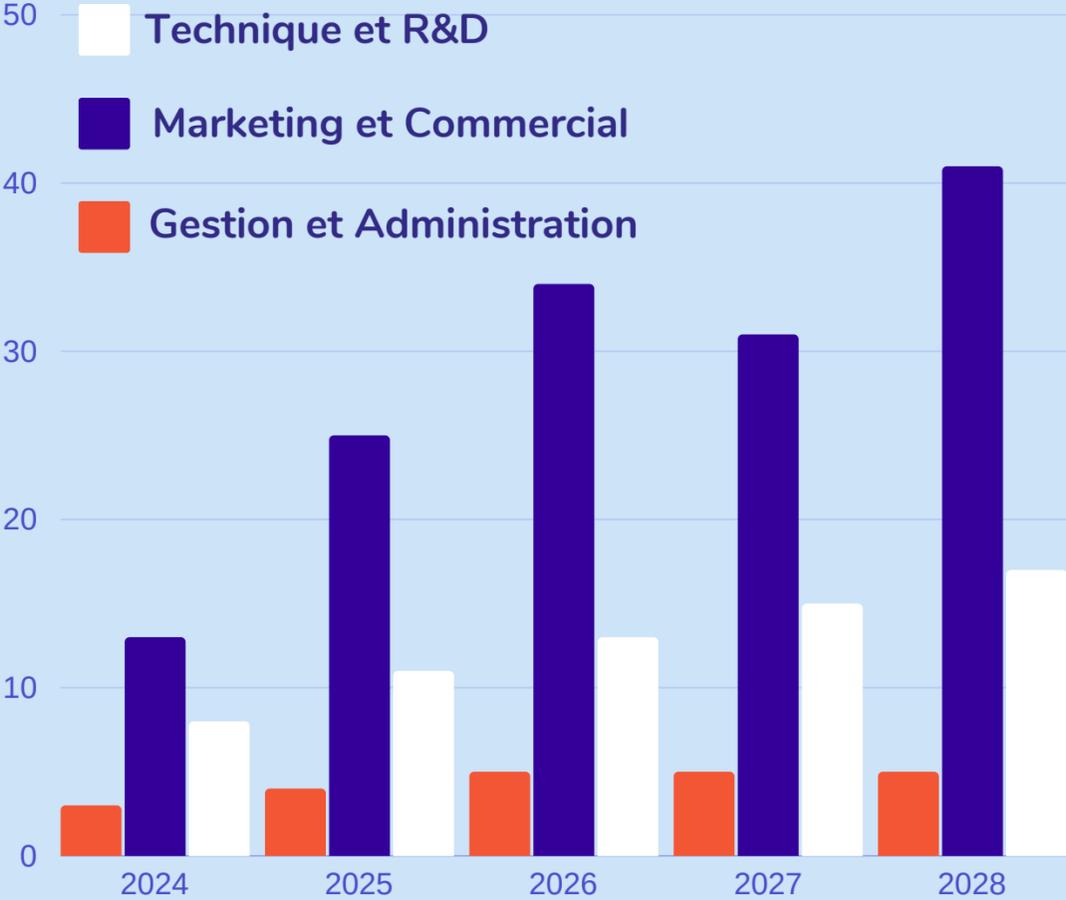
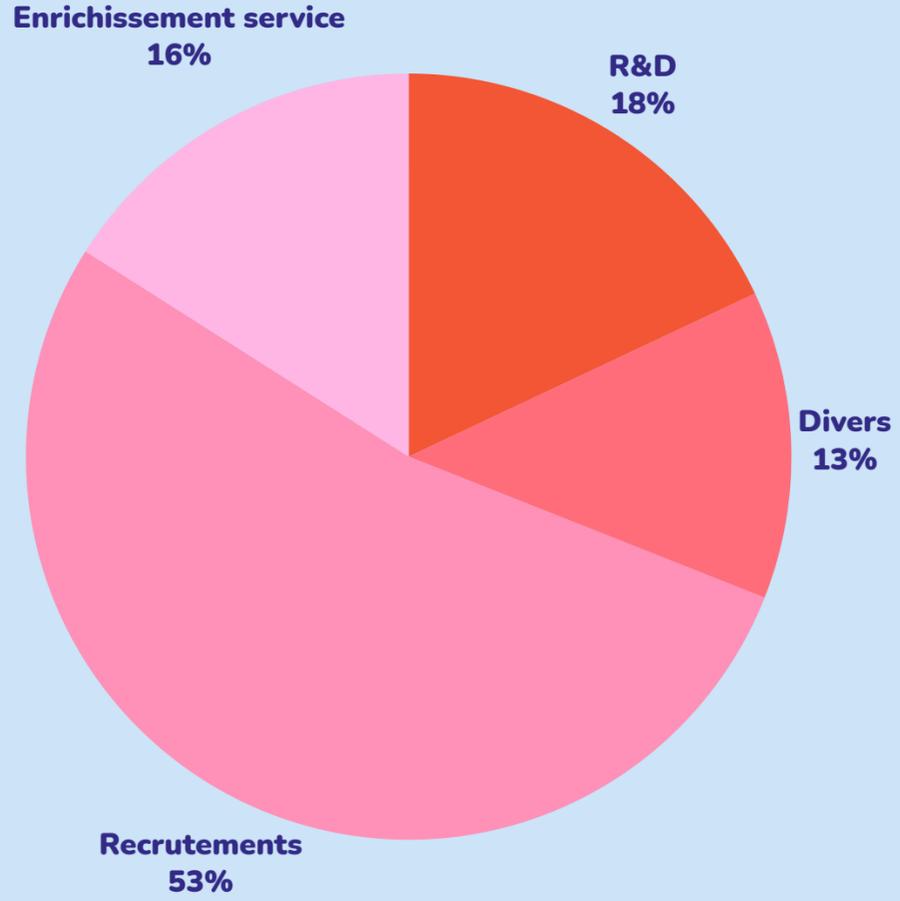


- Intensifier les actions marketing/com
- Réduire les cycles de ventes
- Cibler les marchés métiers à risques, sport et mutuelles
- Cible CA : **433k€** en 2024 / **1M€** en 2025

Répartition des dépenses

Investissement

Pour réussir à atteindre nos objectifs, nous prévoyons de structurer et renforcer notre équipe, livrer une roadmap technique ambitieuse et accélérer nos ventes et notre stratégie marketing.



Notice financière

Evolutions des Effectifs

Évolution du plan de recrutement sur deux axes stratégiques d'accélération, R&D et Marketing/Commerciale

Roadmap technique



Nous avons orienté notre stratégie de développement sur trois axes prioritaires :

- Optimisation de l'expérience utilisateur (User Centric)
- Renforcement de la sécurité et stabilité de la plateforme
- Optimisation du recueil et de l'exploitation des données

En cours

Étape 1

- Amélioration Back Office BtoB
- Intégration identification pro-santé par e-CPS
- Questionnaires Utilisateurs axés entreprises QVCT
- Intégration API objets connectés (collecte de données)

Étape 2

- Intégration Samsung health et Apple health
- Application mobile
- Plateforme LMS pour animation de conférences
- Intégration Cartographie pour offre Coachs

Après levée de fonds

Étape 3

- Algorithme interprétation de données
- Intégration IA pour personnalisation de conseils
- Blockchain pour renforcer la traçabilité
- Renforcer la sécurité (Norme ANSSI / ISO 27001)

Étape 4 R&D

- Compatibilité MES (Mon Espace Santé)
- Intégration API Identité Numérique (SSO)
- Lecture code-barre médicament
- Tutoriels et vidéos conseils santé

Compte d'exploitation prévisionnel de Miloé : 2024 – 2027

| P&L prévisionnel en € - 31/12 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|--------------------------------------|------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| Total Chiffre d'Affaires | 241 000 | 990 750 | 2 664 800 | 4 517 195 |
| Croissance en % | € | 311,1% | 169,0% | 69,5% |
| Coûts variables hors salaires | 0 | (247 400) | (411 400) | (785 000) |
| Impôts et taxes | (5 143) | (8 352) | (18 439) | (30 439) |
| Charges de personnel | (267 930) | (664 632) | (1 240 601) | (1 240 601) |
| Autres charges d'exploitation | (97 896) | (106 896) | (128 536) | (154 036) |
| EBITDA | (129 969) | (36 527) | 865 826 | 2 307 120 |
| % de la production | -53,9% | -3,7% | 32,5% | 51,1% |
| Dotations nettes | (129 969) | (6 333) | (6 333) | (6 333) |
| EBIT | (136 302) | (42 860) | 859 493 | 2 300 787 |
| % de la production | (56,6%) | (4,3%) | 0,3 | 0,5 |
| Frais financiers | 4 710 | 4 650 | 4 220 | 2 960 |
| Résultat avant IS | (141 012) | (47 513) | 855 271 | 2 297 826 |
| % de la production | (58,5%) | -5% | 32% | 51% |
| Impôts sur les bénéfices | 0 | 0 | 0 | 474 457 |
| Résultat net | (50 012) | 43 487 | 946 271 | 1 914 370 |
| % de la production | (20,8%) | 4% | 36% | 42% |

- Le Chiffre d'Affaires est composé de l'activité Ventes & Renouvellements et inclut également les frais de livraison.

- L'équilibre d'exploitation est atteint au cours de l'année 2025.

Ensemble révolutionnons

la prévention santé !

Vanessa BIANCONI

Fondatrice et Dirigeante



+33 (0)6 27 43 59 36



www.linkedin.com/in/vanessa-bianconi/



www.miloe-sante.com



vanessa.bianconi@miloe-sante.com

Miloé



Miloe

**H.I.C France
(MILOE)**

<https://www.miloe-sante.com/>

**Document d'informations certifiées
18-01-2024**

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>.

Cette émission d'actifs numérique 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 12. 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
- Forme sociale
- 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 | H.I.C France |
| Forme sociale de l'entreprise | SAS |
| Mandataires sociaux | Président : Vanessa Bianconi |
| SIREN | 808828016 |
| Capital social (€) | 3 850 € |
| Adresse du siège social | A Sulana 20235 Canavaggia |
| Date de création | 23/08/2018 |
| Actifs (brevets, marques, propriété intellectuelle/industrielle, site internet, etc.) | Site internet : https://www.miloe-sante.com/ Marque: Logiciel: |

2. Données financières

Capital social (€) & répartition :

3 850€

| NOM | PRENOM | POURCENTAGE | NOMBRE DE PARTS |
|----------|----------|-------------|-----------------|
| MANDANDA | Steve | 20,78% | 800 |
| COURBIS | Stéphane | 5,19% | 200 |
| BIANCONI | Vanessa | 74,03% | 2850 |

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

La Société a adressé une lettre d'intention à M. Olivier REY en date du 18 Mars 2022, promettant l'émission de 10 bons de souscription d'actions à son égard (chaque bon donnant droit à une action de la Société pour un prix d'exercice de 450 euros)

La Société a adressé une lettre d'intention à M. Nicolas GACHOD en date du 20 Juin 2023, promettant l'émission de 150 bons de souscription d'actions à son égard (chaque bon donnant droit à une action de la Société pour un prix d'exercice de 450 euros)

2. Données financières

Tableau détaillé des produits et charges Dernière année fiscale clôturée

| | | 3 COMPTE DE RÉSULTAT DE L'EXERCICE (En liste) | | | | DGFiP N° 2052 2023 | | |
|---|---|---|--|----------------|-----------|--------------------|---------|--|
| Désignation de l'entreprise : | | SAS RHC FRANCE | | Néant | | | | |
| | | Exercice N | | Exercice (N-1) | | | | |
| | | France | Exportations et livraisons hors-commerciales | Total | | | | |
| PRODUITS D'EXPLOITATION | Ventes de marchandises* | FA | 2 340 | FR | 2 340 | 35 740 | | |
| | Production vendue | biens* | FB | | FR | | | |
| | | services* | FC | 147 953 | FR | 147 953 | 19 185 | |
| | Chiffres d'affaires nets* | FJ | 150 294 | FR | 150 294 | 54 925 | | |
| | Production stockée* | FM | | FR | | | | |
| | Production immobilisée* | FN | | FR | | | | |
| | Subventions d'exploitation | FO | 155 342 | FR | 155 342 | 74 816 | | |
| | Reprises sur amortissements et provisions, transfert de charges* (9) | FP | 671 | FR | 671 | 400 | | |
| | Autres produits (1) (11) | FR | 3 | FR | 3 | 3 290 | | |
| | Total des produits d'exploitation (2) (I) | | FR | 306 309 | FR | 306 309 | 133 432 | |
| CHARGES D'EXPLOITATION | Achats de marchandises (y compris droits de douane)* | FA | | FR | | 25 366 | | |
| | Variation de stock (marchandises)* | FB | 337 | FR | 337 | (690) | | |
| | Achats de matières premières et autres approvisionnements (y compris droits de douane)* | FC | | FR | | | | |
| | Variation de stock (matières premières et approvisionnements)* | FD | | FR | | | | |
| | Autres achats et charges externes (3) (6 bis) * | FE | 203 300 | FR | 203 300 | 204 650 | | |
| | Impôts, taxes et versements assimilés* | FF | 2 405 | FR | 2 405 | 5 312 | | |
| | Salaires et traitements* | FG | 209 623 | FR | 209 623 | 187 388 | | |
| | Charges sociales (10) | FH | 35 296 | FR | 35 296 | 42 334 | | |
| | Sur immobilisations | - dotations aux amortissements* | FI | 11 845 | FR | 11 845 | 7 068 | |
| | | - dotations aux provisions | FJ | | FR | | | |
| Sur actif circulant : dotations aux provisions* | FK | | FR | | | | | |
| Pour risques et charges : dotations aux provisions | FL | | FR | | | | | |
| Autres charges (12) | FR | 25 | FR | 25 | 17 | | | |
| Total des charges d'exploitation (4) (II) | | FR | 462 821 | FR | 462 821 | 471 445 | | |
| 1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (II - III) | | FR | (156 512) | FR | (156 512) | (338 013) | | |
| PRODUITS FINANCIERS | Bénéfice attribué ou perte transférée* | (III) (21) | | FR | | | | |
| | Perte supportée ou bénéfice transféré* | (IV) (22) | | FR | | | | |
| | Produits financiers de participations (5) | 23 | | FR | | | | |
| | Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (5) | 24 | | FR | | | | |
| | Autres intérêts et produits assimilés (5) | 25 | | FR | | | | |
| | Reprises sur provisions et transferts de charges | 26 | | FR | | | | |
| | Différences positives de change | 27 | | FR | | | | |
| | Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement | 28 | | FR | | | | |
| | Total des produits financiers (V) | | FR | | FR | | | |
| | CHARGES FINANCIÈRES | Dotations financières aux amortissements et provisions* | 29 | | FR | | | |
| Intérêts et charges assimilés (6) | | 30 | 5 253 | FR | 5 253 | 6 862 | | |
| Différences négatives de change | | 31 | | FR | | | | |
| Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement | | 32 | | FR | | | | |
| Total des charges financières (VI) | | FR | 5 253 | FR | 5 253 | 6 862 | | |
| 2 - RÉSULTAT FINANCIER (IV - VI) | | FR | (161 765) | FR | (161 765) | (744 875) | | |
| 3 - RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔTS II - III + IV + V - VI | | FR | (161 775) | FR | (161 775) | (744 875) | | |

| | | 4 COMPTE DE RÉSULTAT DE L'EXERCICE (Suite) | | DGFiP N° 2053 2023 | | |
|--|--|--|----------|------------------------|-----------|-------|
| Désignation de l'entreprise : | | SAS RHC FRANCE | | Néant | | |
| | | Exercice N | | Exercice (N-1) | | |
| PRODUITS EXCEPTIONNELS | Produits exceptionnels sur opérations de gestion | 33A | | FR | | |
| | Produits exceptionnels sur opérations en capital * | 33B | | FR | | |
| | Reprises sur provisions et transferts de charges | 33C | | FR | | |
| | Total des produits exceptionnels (7) (VII) | | 33D | | FR | |
| | CHARGES EXCEPTIONNELLES | Charges exceptionnelles sur opérations de gestion (6 bis) | 34A | 143 | FR | 35 |
| | | Charges exceptionnelles sur opérations en capital * | 34B | | FR | |
| | | Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions | 34C | | FR | |
| | | Total des charges exceptionnelles (7) (VIII) | | 34D | 143 | FR |
| | 4 - RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (VII - VIII) | | 35 | (143) | FR | (35) |
| | Participation des salariés aux résultats de l'entreprise | | (IX) | | FR | |
| Impôts sur les bénéfices * | | (X) | (87 194) | FR | (91 013) | |
| TOTAL DES PRODUITS (II + III + V + VII) | | 36 | 306 309 | FR | 133 432 | |
| TOTAL DES CHARGES (III + IV + VI + VIII + IX + X) | | 37 | 381 033 | FR | 387 329 | |
| 5 - BÉNÉFICE OU PERTE (Total des produits - total des charges) | | 38 | (74 724) | FR | (253 897) | |
| BENEFICES | (1) Dont produits nets partiels sur opérations à long terme | 39A | | FR | | |
| | (2) Dont : | produits de locations immobilières | 39B | | FR | |
| | | produits d'exploitation afférents à des exercices antérieurs (à détailler au (8) ci-dessous) | 39C | | FR | |
| | (3) Dont : | - Crédit bail mobilier * | 39D | 4 483 | FR | 3 141 |
| | | - Crédit bail immobilier | 39E | | FR | |
| | (4) Dont charges d'exploitation afférents à des exercices antérieurs (à détailler au (8) ci-dessous) | 39F | | FR | | |
| | (5) Dont intérêts concernant les entreprises liées | 39G | | FR | | |
| | (6) Dont intérêts concernant les entreprises liées | 39H | | FR | | |
| | (7) Dont dons faits aux organismes d'intérêt général (art. 238 bis du C.G.L.) | 39I | | FR | | |
| | Dont amortissement des souscriptions dans des PME innovantes (art. 217 octies) | 39J | | FR | | |
| Dont amortissement exceptionnel de 25% des constructions nouvelles (art. 39 quinquièmes D) | 39K | | FR | | | |
| (8) Dont transferts de charges | 39L | 671 | FR | 400 | | |
| (9) Dont cotisations personnelles de l'exploitant (13) | 39M | | FR | | | |
| (10) Dont cotisations personnelles de l'exploitant (13) | 39N | | FR | | | |
| (11) Dont redevances pour concessions de brevets, de licences (produits) | 39O | | FR | | | |
| (12) Dont redevances pour concessions de brevets, de licences (charges) | 39P | | FR | | | |
| (13) Dont primes et cotisations complémentaires personnelles : facultatives | 39Q | | FR | | | |
| Dont cotisations facultatives | 39R | | FR | | | |
| Dont cotisations obligatoires | 39S | | FR | | | |
| Dont cotisations obligatoires | 39T | | FR | | | |
| Dont cotisations obligatoires | 39U | | FR | | | |
| Dont cotisations obligatoires | 39V | | FR | | | |
| (14) Dont cotisations obligatoires | 39W | | FR | | | |
| (15) Dont cotisations obligatoires | 39X | | FR | | | |
| (16) Dont cotisations obligatoires | 39Y | | FR | | | |
| (17) Dont cotisations obligatoires | 39Z | | FR | | | |
| (7) Détail des produits et charges exceptionnels (Si le nombre de lignes est insuffisant, reproduire le table (7) et le table en annexe) | | Exercice N | | Exercice (N-1) | | |
| | | Charges exceptionnelles | | Produits exceptionnels | | |
| | | 143 | | | | |
| (8) Détail des produits et charges sur exercices antérieurs : | | Exercice N | | Exercice (N-1) | | |
| | | Charges antérieures | | Produits antérieurs | | |
| | | | | | | |

3. Besoin de fonds propres

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

3 millions d'euros pré-monnaie. Cette valorisation a été revue à la baisse par rapport à la valorisation actée du le document fournit dans le but d'avantager nos futurs contributeurs.

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

DCF (voir document ci-joint).

Historique des levées de fonds :

Bourse de 30K€ de BPI FrenchTech (2016)

Prêt d'honneur de 10 K€ du Cap Innov Crédit Agricole (2016)

Levée de fonds à hauteur de 500K€ d'Equity grâce à 2 Business Angels dans un format « Pré-seed » (2019)

Soutien financier de 100K€ sous forme de subventions ADEC (Agence de Développement Economique de la Corse) (2019)

BPI, avance remboursable 300K€ (2019)

LCL prêt 100K€ (2019)

Distinctions et prix :

Concours Femme Entrepreneure Groupe Orange

Concours La Poste, French IOT

Hackathon Pierre Fabre

4. Emission d'actifs numériques

| | |
|---|-------------|
| Montant minimum (Softcap) souhaité (€) | 100 000 |
| Montant maximum (Hardcap) souhaité (€) | 500 000 |
| Date de début de l'opération | 24/01/2024 |
| Date de fin de l'opération | 02/04/2024 |
| Prix d'émission (€) d'un actif numérique (jeton) | 10 € |

Droit d'usage rattaché aux actifs numériques

20 jetons vous donnent le droit à l'usage à vie de tous les services proposés par Miloé

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 HIC FRANCE EFFECTUE SUR LA BASE DE PROCÉDURES CONVENUES

Fait à Paris, le 26 juin 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 HIC FRANCE, société immatriculée au RCS de Bastia sous le numéro 808 828 016, 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 seul but de vous aider à apprécier la régularité formelle des données financières présentes dans le « Document certifié » au regard des comptes annuels :

- La liasse fiscale de la société HIC FRANCE 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 2022)* » établi par la SAS HIC FRANCE aux montants présents dans le compte de résultat des comptes annuels 2022 ;
- Nous avons obtenu et vérifié l'équilibre du « *tableau détaillé des actifs/passifs (exercice 2022)* » établi par la SAS HIC FRANCE et avons comparé les montants au bilan des comptes annuels 2022 ;
- Nous avons vérifié que le résultat présenté dans le « *tableau détaillé des produits et charges (exercice 2022)* » correspondait à celui repris dans le « *tableau détaillé des actifs/passifs (exercice 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 24 Avril 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 HIC FRANCE pris dans leur ensemble.

Jonathan DARMON
Expert-Comptable
Et Commissaire Aux Comptes

Liste des annexes : **Annexe 1 :** Extrait du Document certifié de HIC FRANCE (section 9 : Nos Données financières)

Annexe 2 : Liasse fiscale 2022 HIC FRANCE

Validation Avocat

1

M^r Jaume BOSTFFOCHER
11 boulevard de Sébastopol
75001 PARIS
Tél: +33 7 82 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 8 juillet 2023,

Objet : Validation du « Document Certifié » établi par la société H.I.C FRANCE
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 H.I.C FRANCE, société par actions simplifiée, au capital de 3.850 euros, sise A Sulana - 20235 CANAVAGGIA, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés du greffe du Tribunal de commerce de la ville de BASTIA sous le numéro d'identification unique 808 828 016 (ci-après la « Société »). Mon examen a porté sur les éléments ci-après :

- la Société a été constituée le 8 janvier 2015 et immatriculée le jour même ;
- le capital social est fixé à 3.850 euros, il est divisé en 3.850 actions ordinaires d'une valeur nominale d'un euro chacune ;
- le capital social est réparti entre 3 associés, Mme Vanessa BIANCONI (à hauteur de 74,03 % du capital et des droits de vote), M. Stéphane COURBIS (5,19%) et M. Steve MANDANDA MPIDI (20,78%) ;
- la Société a adressé une lettre d'intention à M. Olivier REY en date du 18 Mars 2022, promettant l'émission de 10 bons de souscription d'actions à son égard (chaque bon donnant droit à une action de la Société pour un prix d'exercice de 450 euros) ;
- Mme Vanessa BIANCONI 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 les marques « MILACTION PAR MILOÉ » et « MILOÉ » ;
- la Société a déposé deux modèles auprès de l'EU IPO ; et
- la Société exploite le nom de domaine miloe-sante.com et le site internet y attaché.

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

- l'étendue des « contrats de cessions de droits » évoqués dans le Document Certifié ;
- l'approbation et le dépôt des comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2022 ; et
- la concrétisation du projet d'émission des bons de souscription d'actions.

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

Description

Proposition de valeur

Miloé est une plateforme de prévention qui permet à ses utilisateurs d'évaluer leur santé et mettre en place des actions pour améliorer leur mode de vie. Co-construite avec les chercheurs d'Aix-Marseille Université, notre plateforme est basée sur des études scientifiquement validées et a pour objectif d'accompagner ses utilisateurs à préserver leur capital santé.

Caractère innovant

Tous nos questionnaires sont conçus sur appui d'études scientifiquement validées pour lesquelles nous avons reçu l'accord d'utilisation de leurs auteurs. Ces questionnaires ont été réalisés par les chercheurs d'Aix-Marseille Université qui font partie de notre comité scientifique et permettent grâce à un algorithme de fournir des conseils personnalisés en lien avec les besoins des utilisateurs. Notre solution intervient sur plusieurs thématiques et sur le parcours de prévention santé global.

Échelle TRL (Technology Readiness Level)

8 - Système réel complet qualifié à travers des tests et des démonstrations

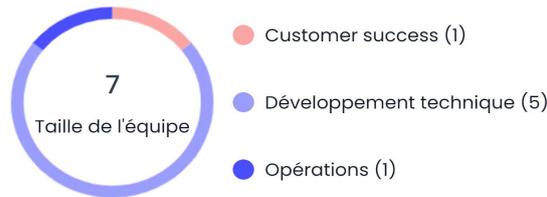


Équipe

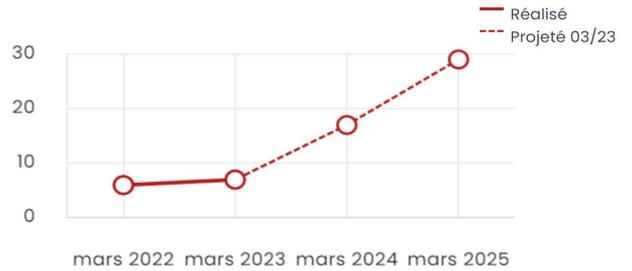
Vanessa Bianconi [in](#)

CEO, Président

Synthèse de l'équipe



Évolution de la taille d'équipe



Actionnariat

Captable



Financements et subventions



Vue d'ensemble du score ESG

Environnement



Social



Gouvernance



Force principale

L'entreprise a défini des directives claires pour limiter ses déchets et augmenter le recyclage.

L'entreprise effectue des audits approfondis et des visites sur place pour s'assurer que ses clients respectent les normes environnementales.

L'entreprise effectue des audits approfondis et des visites sur place pour s'assurer que ses fournisseurs et partenaires respectent les exigences environnementales, limitant ainsi les risques environnementaux (déforestation, pollution) de sa chaîne d'approvisionnement.

Axe d'amélioration

Aucun plan de carrière n'a été conçu, ce qui limite la capacité des employés à se projeter à long terme dans l'entreprise.

Aucun programme de formation n'a été mis en place pour promouvoir le développement personnel des employés.

Score

E -

Profil de résilience

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



Pourcentage de faillites deux ans après la notation

Profil de croissance

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



Croissance lente, inférieure à la moyenne des entreprises comparables

Score par pilier

| | | |
|-------------|---|------------|
| Équipe | E | Bottom 20% |
| Technologie | E | Bottom 20% |
| Commercial | E | Bottom 20% |
| Finances | C | Moyenne |

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

| | 2022 | 2023 |
|--|--------|--------|
| Tendance de chiffre d'affaires annuel | 22,9k€ | 27k€ |
| Chiffre d'affaires récurrent | - | 25 % |
| Nombre de clients | 23 | 23 |
| Chiffre d'affaires annuel par client | 12k€ | 14,1k€ |
| Chiffre d'affaires généré à l'étranger | 0 % | 0 % |
| Chiffre d'affaires annuel par ETP | 45,8k€ | 46,3k€ |

Tendance de chiffre d'affaires



Gestion de la trésorerie

| | 2023 |
|-------------------------|--------|
| Trésorerie | 20k€ |
| Cashburn mensuel estimé | 5k€ |
| Runway | 4 mois |

Structure de coûts



Valorisation

Valorisation suggérée à partir du score: 1,97M€

Dernière valorisation post-money

2M€



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.