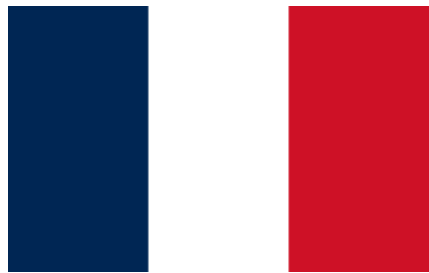




sym.Place
Collaboration reinvented



en Français
(cliquez sur le drapeau)

**Investor
Deck**



in English
(click on the flag)



sym.Place

Collaboration reinvented



SymPlace = sym (« ensemble » en grec) + **place** (pour collaborer beaucoup mieux)

Positionnement : collaboration-software-as a-service

Impact cible : meilleure collaboration = plus de productivité au travail, meilleure intelligence collective, meilleure éducation, meilleure santé, meilleure gouvernance, meilleures relations personnelles...

Proposition de valeur : convertir les utilisateurs en super-collaborateurs and les entreprises clientes en champions de la collaboration

Gamme de produits : Adhésion à une communauté de super-collaborateurs
+ écosystème de pratiques de collaboration d'apprentissage augmenté
+ applications d'assistants personnels virtuels catalysant la productivité
et armée de symBots (agents virtuels intelligents) soutenant des flux de collaboration complexes (et simples)

Modèle économique : b2b2c2b2 (entreprise à entreprise à consommateur à entreprise à...)

Marché cible : +50 milliards d'euros

Rentabilité cible : +100% par an sur +10 ans

www.sym.place



© SymPlace 2023

Visionnaires. Leaders technologiques.

Serial entrepreneurs. Hautement expérimentés..



Vision

Christian bénéficie de plus de 40 ans d'expérience (coopération internationale, conseil, entrepreneuriat et innovation, logiciel et recherche). Il a fondé SymPlace en 2019 après avoir vendu ARTTIC, une entreprise spécialisée dans les services aux consortiums de recherche européens. SymPlace est l'idée originale de Christian, et il est à ce jour le principal . - [Christian sur LinkedIn](#)



Opérations

David est un dirigeant avec plus de 40 ans d'expérience, dirigeant des unités commerciales pour des multinationales mondiales (Accenture, SAP, IBM, SuSE Linux, HP parmi d'autres) et actuellement en tant que PDG / COO d'une entreprise en phase de développement, avec une expérience en Europe et en Asie-Pacifique. David siège au CA de plusieurs entreprises européennes en phase de scale-up. [David sur LinkedIn](#)



Ventes

Luc est un serial entrepreneur avec plus de 40 ans d'expérience (ingénierie système, gestion de produit, développement commercial, gestion d'entreprise, conseil). Luc a rejoint SymPlace fin 2021 après être tombé amoureux de l'aventure et de son ambition.. [Luc sur LinkedIn](#)



Tech

Jürgen a plus de 25 ans d'expérience (ingénierie logicielle, architecte système, CTO et CEO). Il est le fondateur de REFINIO et dirige l'effort pour développer le premier MVP pour Symly basé sur ONE. [Jürgen sur LinkedIn](#)



Science

Paul a plus de 25 ans d'expérience dans la recherche et l'enseignement en technologie de l'information, y compris les systèmes distribués, les systèmes de vote, les méthodes formelles, l'éthique numérique... Il a une expérience extensive des projets de recherche européens et un large réseau académique. [Paul sur Google Scholar](#)

Besoin d'une meilleure collaboration

Grandes Attentes versus Triste Réalité

**Collaboration –
volontairement et avec une finalité commune "faire" ensemble**

Organiser un week-end entre amis. Animer une série d'ateliers d'équipe.
Consulter un groupe d'experts pour prioriser les investissements. Se mettre d'accord sur de nouvelles pratiques. Jouer à un jeu de rôle. Soigner un patient.
Enseigner et coacher un groupe d'étudiants pour développer des compétences et des connaissances complexes. Faciliter un consortium de recherche international. Conseiller un client. Assister un client. Coordonner un syndicat de municipalités. Décider d'un investissement dans une startup. Apprendre à jouer aux échecs. Parier en collaboration sur un événement sportif...

Il ne s'agit pas seulement de parler, d'appeler, de se réunir, de discuter, d'écrire, de faire de la visioconférence...

Mais aussi de partager, de coordonner, de décider, d'échanger, de faire une transaction... dans l'intérêt commun du groupe ainsi que ceux de ses membres.



La collaboration peut être formidable, mais très souvent ce n'est pas le cas - elle mange du temps, de l'argent, de l'énergie, de la motivation et de la confiance - pour peu de résultats.

**SymPlace va radicalement améliorer cela
avec la première solution intégrale pour la
Collaboration Augmentée Apprenante**

Comment la Collaboration “devrait” être ...



...et sera avec
La Collaboration Augmentée Apprenante



Efficace

faire que ça se fasse. augmentez les capacités de chacun et du groupe !



Efficiente

utiliser le temps et les ressources de manière efficace !



Intelligente

Libérer le pouvoir de la multitude, des groupes et de chaque membre !



Inclusive

renforcer la confiance et tirer parti de la diversité grâce aux introvertis !



Sécurisée

contrôler la confidentialité de vos données (personnelles et du groupe), pour toujours !



Divertissante

catalyser la motivation, la bonne volonté et l'énergie !



Collaboration Augmentée Apprenante (CAA)

Augmenter

a collaboration entre les individus, sans les remplacer, s'étendant dans le temps grâce aux **symFlos**

= des flux structurés d'activités intelligentes,

soutenus par des **symBots**

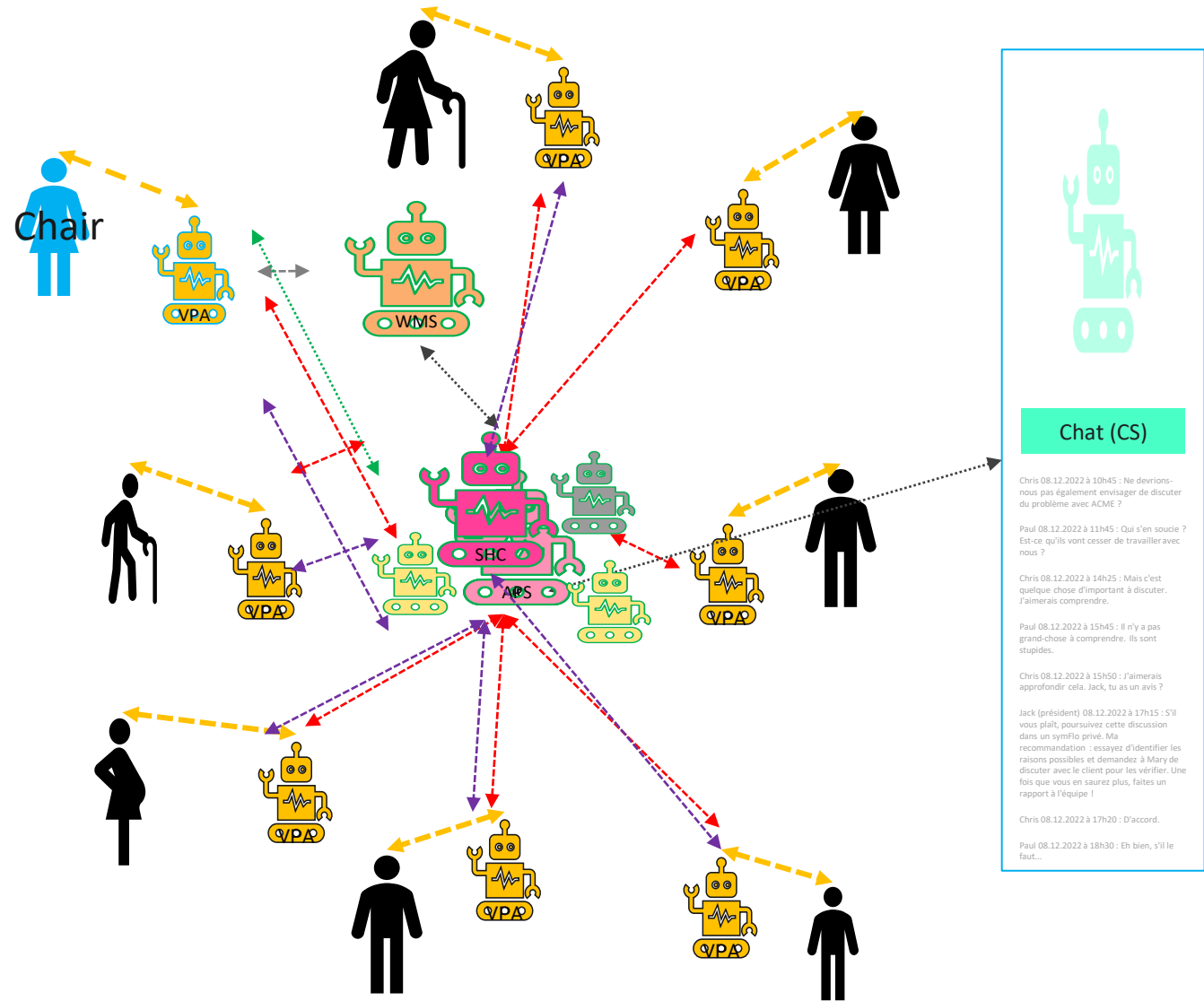
= des agents logiciels virtuels intelligents assistant ces flux,

capitalisant sur les atouts de l'IA gouvernable, avec

un **Assistant Privé Virtuel** = une nouvelle expérience utilisateur

Apprendre

en réutilisant, partageant, améliorant et gouvernant les pratiques de collaboration





Chat (CS)

Chris 08.12.2022 à 10h45 : Ne devrions-nous pas également envisager de discuter du problème avec ACME ?

Paul 08.12.2022 à 11h45 : Qui s'en soucie ? Est-ce qu'ils vont cesser de travailler avec nous ?

Chris 08.12.2022 à 14h25 : Mais c'est quelque chose d'important à discuter. J'aimerais comprendre.

Paul 08.12.2022 à 15h50 : Il n'y a pas grand-chose à comprendre. Ils sont stupides.

Chris 08.12.2022 à 15h50 : J'aimerais approfondir cela. Jack, tu as un avis ?

Jack (président) 08.12.2022 à 17h15 : S'il vous plaît, poursuivez cette discussion dans un symFlo privé. Ma recommandation : essayez d'identifier les raisons possibles et demandez à Mary de discuter avec le client pour les vérifier. Une fois que vous en saurez plus, faites un rapport à l'équipe !

Chris 08.12.2022 à 17h20 : D'accord.

Paul 08.12.2022 à 18h30 : Eh bien, s'il le faut...

Pour définir l'agenda d'une réunion et déterminer qui doit participer, un groupe d'utilisateurs collabore à travers leurs Assistants Virtuels Privés, et soutenus par une armée de symBots qui soutiennent différents types d'échanges structurés et d'interactions informelles

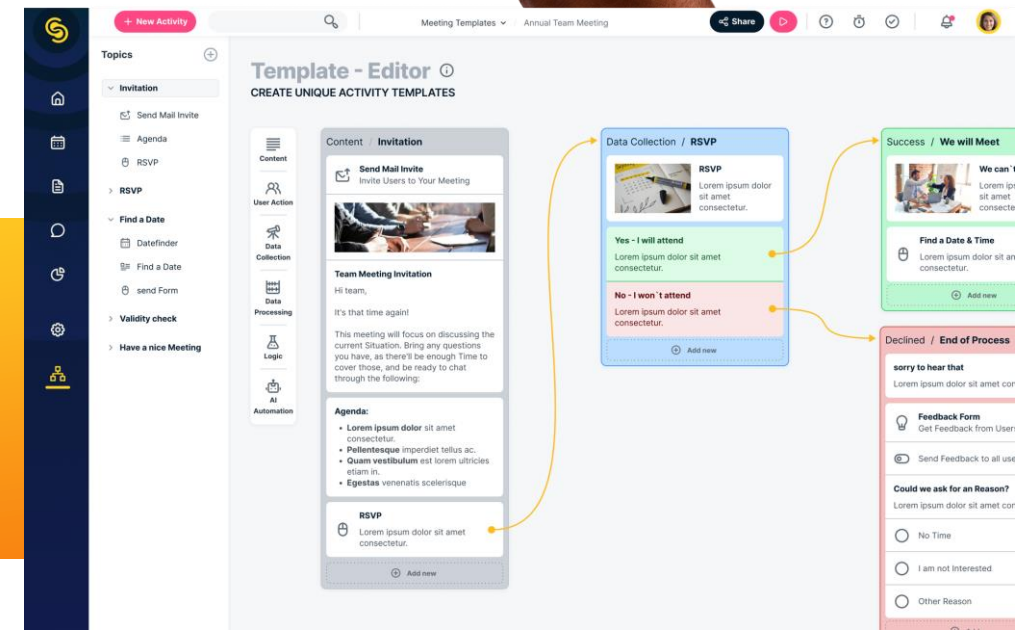
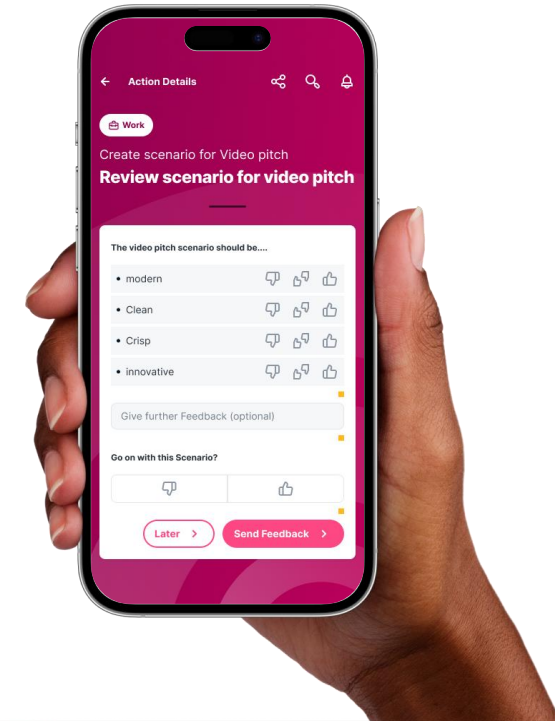
Voir aussi l'annexe pour ceux qui sont curieux d'en savoir plus comment (et pourquoi) ça marchera.

sym.place – la solution web 4.0 pour la CAA

Collaboration-Software-As-a-Service, utilisant des symBots coopérants et des assistants virtuels privés (VPA) (conformes au RGPD) pour gérer efficacement de multiples flux de collaboration

- L'application mobile et de bureau Symly = assistants virtuels privés (VPA) aidant les utilisateurs à gérer leurs flux de collaboration
- Une armée de symBots spécialisés, coopérant les uns avec les autres, pour orchestrer le flux des tâches, exécuter des tâches répétitives, ajouter de l'intelligence et des transactions
- Station de travail pour la conception de nouveaux modèles de symFlo / symBots

Des **Place(s)** pour les groupes de pratique et les communautés, qui partagent des modèles de pratiques de collaboration et des connaissances, dans un écosystème avec des symBots pour des millions d'utilisations et de besoins



Conception exceptionnelle de la protection de la vie privée et de la conformité au RGPD

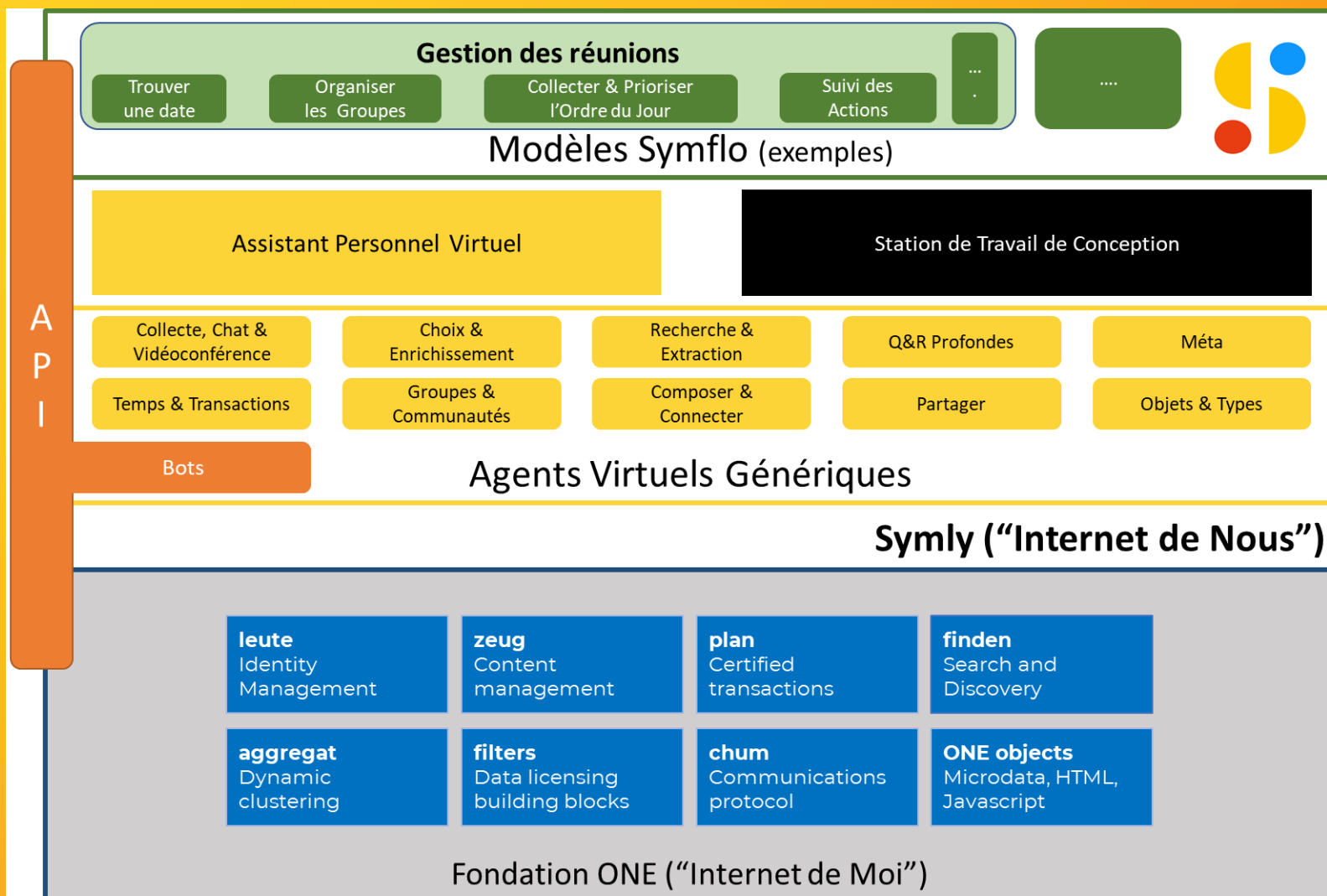
Applications & Usages

SymBots

- Basiques, génériques, composites et coopérants
- Encapsulant les technologies GPT et d'intelligence artificielle
- Basés sur un langage no-code de modélisation de la collaboration
- APIs vers d'autres systèmes et depuis d'autres systèmes

Fondation ONE par Refinio

- Architecture fédérée (aucun client, uniquement des serveurs) : Données, Applications, Identités
- HTML5
- TypeScript
- Intégration flexible de technologies tierces



Une offre positionnée de manière unique

Pertinence	SymPlace	Teams / Slack / Discord	Doodle	WhatsApp / Telegram	Asana	Email
Collaboration complexe	😊	😞	😐	😐	😐	😞
Modèles pour réutilisation	😊	😐	😞	😞	😞	😞
Planification collaborative	😊	😐	😐	😞	😐	😞
Collaboration basée sur les rôles	😊	😐	😐	😐	😐	😐
Contenus réutilisables	😊	😐	😞	😞	😞	😐
Groupes dynamiques	😊	😞	😞	😞	😞	😞
Confidentialité et RGPD	😊	😐	😐	😐	😐	😐
.....	●●●	●●●	●●●	●●●	●●●	●●●



D'abord un produit B2B pour des marges confortables...

Adhésion à la Communauté SymPlace

- + **App symly** (avec l'Assistant Virtuel Privé pour lancer et créer des symFlos)
- + **Ecosystème SymPlace** (pratiques comme modèles de symFlo, services, contenus ... via la MarketPlace SymPlace et des transactions dans les symFlos)

Une **adhésion SymPlace personnelle**, de **2 à 3 € par mois**, qui donne droit:

- ✓ A l'utilisation de **l'app symly**
- ✓ L'accès à l'écosystème partagé SymPlace de pratiques collaboratives

Focus initial sur le B2B (avant la phase de croissance et de diversification)

- Première application: **La macro-organisation des réunions** (réduire le gaspillage du temps passé en réunion)
- Premiers segments de marché : **Entreprises moyennes** et **Parapublic**

Pricing B2B...

Les clients entreprise paieront, **en plus des cotisations pour les adhésions** (pour les salariés, clients...) :

- Une licence « entreprise », avec un prix reflétant les services / paquets de symBots spécifiques, donnera accès à
 - Des communautés fermées et lots symFlo personnels
 - Différents niveaux de support utilisateur
 - La formation des utilisateurs
 - Des offres symFlo spécifiques au domaine avec abonnement dédié
- Une **petite commission** sur les **transactions légales et financières** rendues possibles par la plateforme
- Des **petites commissions** sur les bundles de SymFlo et autres contenus dans la MarketPlace SymPlace, développés par un réseau de designers de modèles de symFlos, y compris les designers internes de SymPlace et les partenaires (avec un partage des revenus)

Promotion B2B

- A travers des partenariats stratégiques et commerciaux, basés sur le partage des revenus, pour développer des nouveaux domaines d'application et accéder à des segments de marché particuliers



... ensuite un produit B2C pour un impact social fort

Adhésion à la Communauté SymPlace

- + **App symly** (avec l'Assistant Virtuel Privé pour lancer et créer des symFlos)
- + **Ecosystème SymPlace** (pratiques comme modèles de symFlo, services, contenus ... via la MarketPlace SymPlace et des transactions dans les symFlos)

Une **adhésion SymPlace personnelle**, de 2 à 3 € par mois, qui donne droit:

- ✓ A l'utilisation de **l'app symly**
- ✓ L'accès à l'écosystème partagé SymPlace de pratiques collaboratives

Stratégie B2C

- Commencer le B2C une fois une masse critique d'utilisateurs B2B aura été développée
- Développer une gamme croissante de symBots ou B2C applications spécifiques comme l'éducation, les réseaux de relations personnelles, les paris collaboratifs, les jeux collaboratifs, les thinktanks...
- Progressivement faire de l'Assistant Personnel Virtuel le tableau de bord pour toutes les communications

Pricing B2B

- La cotisation individuelle **pour l'adhésion SymPlace**, si elle n'est pas déjà payée par un employeur, une institution, une ONG..., mais *rien* quand ils participent seulement dans quelques symFlos / lancent peu de symFlos, ou *quand ils ne peuvent pas se la payer*
- Des petites **commissions sur les transactions légales et financières** intégrées dans des symFlos
- Des petites **commissions sur les paquets de symFlos** et d'autres contenus de la **Place de Marché SymPlace**, développés par un **réseau de designers** de modèles de symFlo models, y compris des designers internes à SymPlace et aux partenaires (partage des revenus)

Principes B2C & Impact Sociétal

SymPlace s'engage à faire progresser la dignité et la solidarité. Nous voulons éviter que quelqu'un n'utilise pas nos solutions par manque d'agent. Nous pensons que c'est du bon business!

B2B Promotion

- A travers des partenariats business, avec partage de revenus, dans des domaines application choisis
- A travers le marketing direct, utilisant le storytelling (drôle?) et des symFlos ludiques

Ce que nous ne vendrons pas...

Nous ne vendrons pas de publicité et ne partagerons pas les données des utilisateurs.

Simplement parce que nous voulons encourager les utilisateurs à passer un temps de très haute qualité sur sym.place, mais en totalité aussi peu de temps que possible sur l'application. Vendre de la publicité nous encouragerait naturellement à faire le contraire.

Accomplir davantage en moins de temps sera l'une de nos principales mesures de succès !



Un grand potentiel de marché

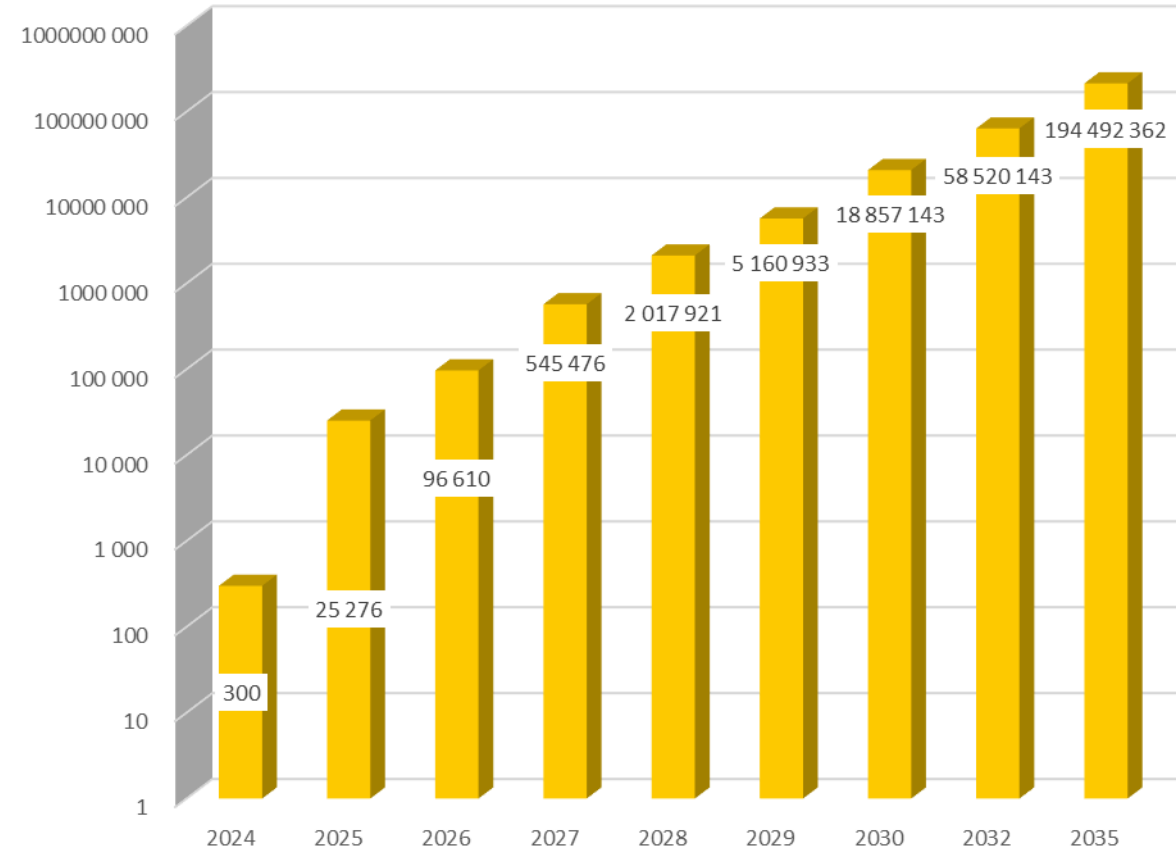
Objectif : d'ici 10 à 15 ans, un marché de **plus de 50 milliards d'euros...** dominé par SymPlace

La pandémie de COVID-19 a montré que les solutions de collaboration actuelles ne sont pas à la hauteur de la tâche. **Les entreprises gaspillent entre 5 et 10 % de leurs coûts salariaux totaux**, simplement en participation superflue ou inefficace à des réunions, voire parfois davantage. Avec SymPlace ils pourraient faire en faire l'économie et les redéployer beaucoup plus productivement.

Dans 10 à 15 ans, au lieu d'utiliser la messagerie et les e-mails, nous nous inviterons mutuellement à des symFlos et participerons à la collaboration augmentée grâce à SymPlace.

Nos modèles indiquent que les clients bénéficieront **de retours sur investissement très importants**. SymPlace prendra une part modeste... qui se traduira par des dizaines de milliards de revenus cumulés !

Nombre total d'utilisateurs à la fin de l'année (extrapolé)



Nous sommes prêts et avons un plan !

SymPlace est prêt à développer son premier produit, tester le marché, établir des partenariats commerciaux pour développer les premiers segments de marché B2B cibles, puis passer à l'échelle pour dominer le marché.

Pourquoi croire en ce plan ?

- Un concept visionnaire de technologie sociale et numérique, basé sur une technologie Web 4.0 garantissant la confidentialité dès la conception.
- Une équipe de développement logiciel de premier ordre prête à agir.
- Une équipe principale avec plus de 190 ans d'expérience pertinente dans la conception de solutions, le lancement, la mise à l'échelle et les activités de gestion internationale en Europe et en Asie-Pacifique.



Phase 1 MVP & Clients pilotes

- ♦ Segmenter le marché
 - Entreprise de taille intermédiaire
 - Parapublic
- ♦ Recruter / Selecter « Early adopters »
- ♦ Développement itératif du MVP (Produit Minimum viable)

Q3
2024

Q4
2025

Phase 2 MVP Etendu & Programme Partenaires Développer segments cibles

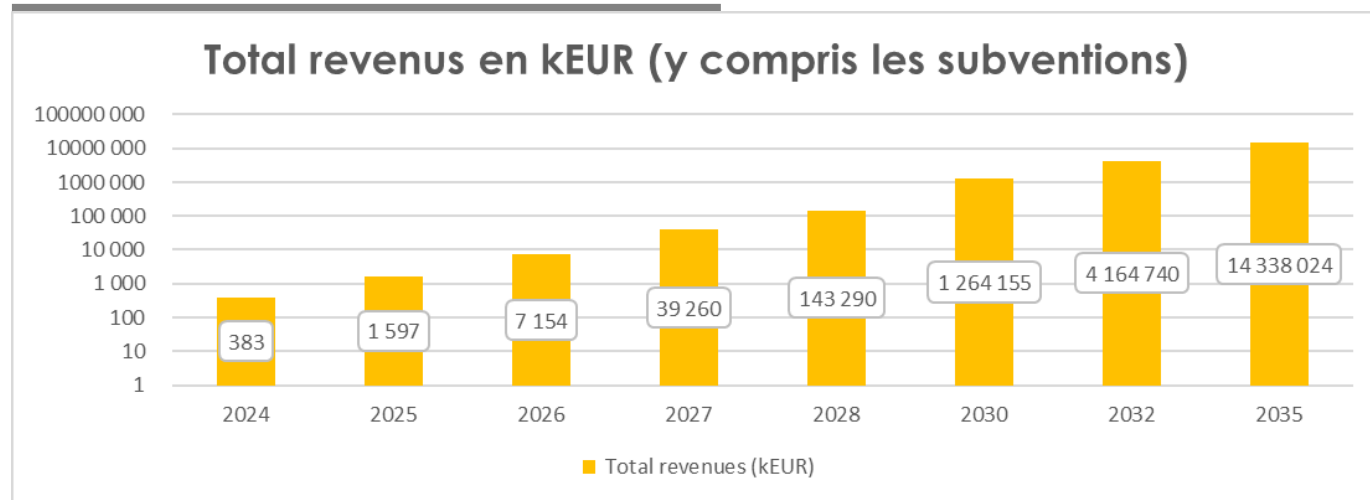
- ♦ Projets conjoints de développement / sur mesure dirigés par le conseil
- ♦ Equipes de Compétence / Centres d'excellence

Q4
2026

Phase 3 Disponibilité générale du produit Scale-up de B2B + B2C

- ♦ Renforcement des partenaires
- ♦ Développement de la communauté (utilisateurs hyper-collaborateurs, designers de collaboration designers, partenaires d'intégration)

Opportunité investissement +++



sur la base d'une estimation conservatrice d'un revenu mensuel moyen par utilisateur et d'un revenu mensuel supplémentaire par utilisateur pour le cas d'utilisation "réunions" (c'est-à-dire à des prix nettement inférieurs aux frais d'abonnement habituels des principales applications de collaboration)

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Position cash avant opération financière	1 565 k€	4 160 k€	17 070 k€	72 870 k€	190 380 k€	431 610 k€
EBITDA	51 k€	-2 401 k€	-7 091 k€	-4 207 k€	17 518 k€	91 230 k€
Investissement	1 500 k€	5 000 k€	20 000 k€	60 000 k€	100 000 k€	150 000 k€
Investissement cumulé	2 400 k€	7 400 k€	27 400 k€	87 400 k€	187 400 k€	337 400 k€
Valorisation Pre-Money Cible	6 000 k€	19 000 k€	63 000 k€	226 000 k€	718 000 k€	1 728 000 k€

Financement recherché :

- Softcap (minimum) : 1.0 million euros
- Hardcap (maximum): 1.8 million euros
- En jetons Kriptown et / ou obligations convertibles

80% des fonds pour la R&D

- Première collection de symBots génériques et de vues UX
- Premier "MVP" (Produit Minimum Viable) axé sur « l'Organisation des réunions »

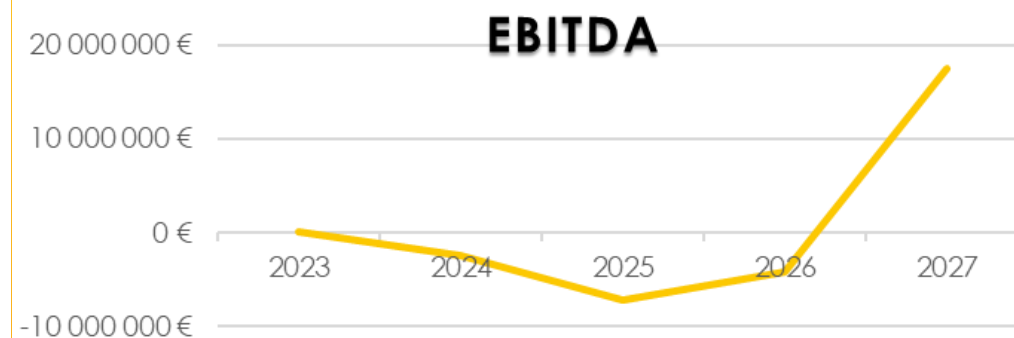
20% des fonds, et temps associés, pour l'exécution

- Établir les premiers partenariats pour la mise sur le marché et la livraison du MVP, grâce au réseau des associés
- Acquérir les premiers clients commerciaux
- Préparation de la phase de mise à l'échelle

Taux de retour sur investissement annuel : +100%

- Evaluation pre-money: 5 millions €
- Un taux d'actualisation élevé qui reflète à la fois le très grand potentiel et le risque significatif

Modalités: Kriptown.com + Obligations Convertibles



Cas d'usage

Macro-organiser des réunions

Pour ceux qui sont curieux comment (et pourquoi) ça marchera

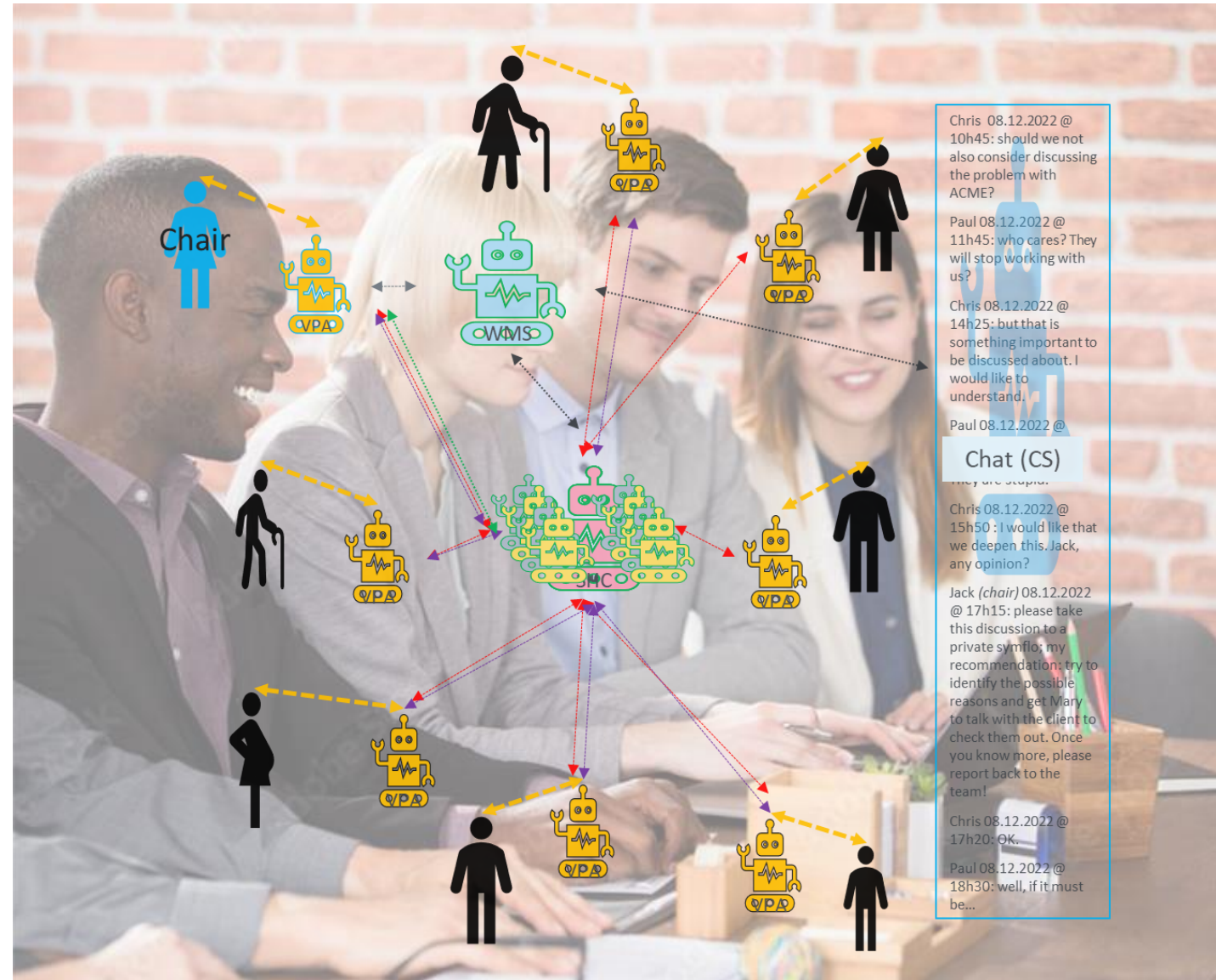
Un cas d'usage transformatif: macro-organiser les réunions d'équipe

Cible de retour sur investissement : économies de 5 à 10% du coût total des salaires

Calculé sur la base de l'élimination de la participation "superflue" aux réunions (estimée à 1 réunion sur 5) et de la réduction de la durée des réunions de 15%.

Proposition de valeur (quelques points saillants) :

- Se concentrer sur les questions nécessitant une discussion
- Sérénité des réunions bien préparées
- Un délai de réaction plus court et des temps de réponse plus courts
- Des réunions selon les besoins, intégrées dans symFlo, pas une fin en soi
- Des réunions plus motivantes (seulement les participants qui se soucient et contribuent)
- Productivité (moins de réunions, plus de résultats)



Chris 08.12.2022 @ 10h45: should we not also consider discussing the problem with ACME?

Paul 08.12.2022 @ 11h45: who cares? They will stop working with us?

Chris 08.12.2022 @ 14h25: but that is something important to be discussed about. I would like to understand.

Paul 08.12.2022 @

Chat (CS)

Chris 08.12.2022 @ 15h50: I would like that we deepen this. Jack, any opinion?

Jack (chair) 08.12.2022 @ 17h15: please take this discussion to a private symflo; my recommendation; try to identify the possible reasons and get Mary to talk with the client to check them out. Once you know more, please report back to the team!

Chris 08.12.2022 @ 17h20: OK.

Paul 08.12.2022 @ 18h30: well, if it must be...



Une armée de symBots coopèrent pour macro-organiser la réunion

Idée clé

Un symFlo typique est composé de sous-symFlos qui effectuent des tâches spécifiques dans le flux global. Dans ce scénario, le président de la réunion utilise un Assistant Personnel Virtuel (VPA) pour interagir avec divers symBots afin d'organiser et de faciliter la réunion de travail régulière. Chaque sous-symFlo est lui-même composé de sous-symFlos encore plus simples et plus génériques. La manière dont ils peuvent être composés est déterminée par la sémantique du langage de modélisation de la collaboration sans code.

Ce que cet exemple de cas d'usage illustre

Cette approche basée sur symFlo fluidifie le processus d'organisation et de conduite des réunions de travail régulières, en fournissant une automatisation et une assistance par le biais des symBots pour améliorer l'efficacité et la productivité. La manière dont ces différentes étapes sont composées et configurées est **spécifique** au cas d'usage. Un autre type de réunion, de groupe ou de priorités peut mener à une combinaison et à un flux très différents.

Un symFlo typique pour un type de réunion spécifique composé de sous-symFlos composés de...

Le Président de la réunion demande à son Assistant Personnel Virtuel (VPA) d'activer le symBot de réunion de travail (WMS) à l'aide d'un modèle de symFlo prédéfini.

- *WMS lance le processus en demandant au symBot de Participation à la Réunion (MPS) de collecter les confirmations de participation à la réunion des membres de l'équipe. MPS interagit avec les membres de l'équipe pour recueillir leurs réponses.*
- *WMS demande également au symBot de Chat (CS) d'ouvrir un chat dédié pour que les participants à la réunion puissent communiquer et discuter de sujets pertinents avant la réunion.*
- *WMS utilise le symBot de Collecte des Points à l'Ordre du Jour (AICS) pour collecter les points de l'ordre du jour auprès des membres de l'équipe. AICS recueille les points de l'ordre du jour et les partage avec les participants.*
- *Les participants s'engagent dans des discussions animées dans le chat dédié, bien que ces discussions n'impliqueront pas la plupart des participants, et peut-être même pas directement reconnues par eux.*
- *WMS demande au symBot de Partage de Contenu (SHC) de partager un résumé des discussions et tout point important du chat avec les participants.*
- *WMS fait appel au symBot de Priorisation de l'Ordre du Jour (APS) pour collecter de manière anonyme les priorités et les temps de discussion estimés pour les points de l'ordre du jour. APS veille à ce que les sujets importants se voient accorder le temps de discussion approprié.*
- *Pour finaliser la présence et créer l'ordre du jour final, WMS implique une deuxième instance du symBot de Participation à la Réunion (MPS). Cette fois, MPS effectue un dernier contrôle de présence et produit l'ordre du jour finalisé en fonction des inputs reçus.*
- *Pendant la réunion, WMS interagit avec des symBots dédiés pour recueillir les décisions prises et attribuer des actions. Ces symBots spécifiques gèrent efficacement les tâches respectives.*
- *Après la conclusion de la réunion, WMS donne l'instruction à un symBot dédié de produire un compte rendu de réunion résumant les discussions, de lister tous les points ouverts pour la prochaine réunion, et de surveiller les points d'action spécifiques.*
- *Le cycle se répète pour les réunions suivantes, en utilisant la même structure de symFlo, le Président de la réunion comptant sur son VPA pour interagir avec les différents symBots selon les besoins.*

Bon, votre appétit s'est juste réveillé
et vous voulez en savoir *beaucoup* plus

Lisez notre **Livre Blanc** sur **la Collaboration Augmentée Apprenante**

Visitez sym.place et la section **Frequently Asked Questions**

Contactez Christian Baumhauer (christian.baumhauer@sym.place ou sur [LinkedIn](#))



sym.Place
Collaboration reinvented

Investor Deck **in English**



sym.Place

Collaboration reinvented



SymPlace = sym (« together » in Greek)+ **place** (to collaborate much better)

- Positioning : collaboration-software-as a-service
- Target impact: better collaboration = better work productivity, better collective intelligence, better education, better health, better governance, better personal relations...
- Value proposition: converting users into super-collaborators and corporate clients into collaboration champions
- Product range: membership in a community of super-collaborators + ecosystem of augmented learning collaboration practices + productivity catalysing virtual personal assistant apps and army of symBots (smart virtual agents) supporting complex (and simple) collaboration flows
- Business model: b2b2c2b2 (business to business to consumer to business to...)
- Target market: +50 billion euros
- Target ROI: +100% per year over +10 years



Visionary. Technology leaders.

Serial entrepreneurs. Highly-experienced.



Vision

Christian boasts 40+ years of experience (international cooperation, consulting, entrepreneurship and innovation, software and research). He founded SymPlace in 2019 after selling ARTTIC, a company specialised in services to European research consortia. SymPlace is Christian's brainchild, and he is SymPlace's main investor to date. Christian sits on the board of several start-ups. - [Christian on LinkedIn](#)



Operations

David is a seasoned executive with 40+ years of experience, running business units for global multinationals (Accenture, SAP, IBM, SuSE Linux, HP among others) and currently as CEO / COO of a scale-up company, with experience in Europe and Asia-Pacific. David sits on the board of several European scale-ups. [David on LinkedIn](#)



Sales

Luc is a serial entrepreneur with 40+ years of experience (system engineering, product management, business development, company management, consulting). Luc joined SymPlace late 2021 after falling in love with the venture and its ambition. [Luc on LinkedIn](#)



Tech

Jürgen has 25+ years of experience (software engineering, system architect, CTO and CEO). He is the founder of REFINIO and leads the effort to develop the first MVP for Symly based on ONE. [Jürgen on LinkedIn](#)



Science

Paul has 25+ years of experience in research and teaching in information technology, including distributed systems, voting systems, formal methods, digital ethics... He has an extensive experience of European research projects and a large academic network. [Paul on Google Scholar](#)

Need for better collaboration

Great Expectations versus Grim Reality

**Collaboration –
voluntarily and purposefully “doing” together**

Organising a weekend away with friends. Running a series of team workshops. Consulting an expert group to prioritise investments. Agreeing on new practices. Playing a role game. Helping a patient to get well again. Teaching and coaching a student group to develop complex skills and knowledge. Facilitating an international research consortium. Advising a client. Assisting a customer. Coordinating a syndicate of municipalities. Deciding on a startup investment. Learning how to play chess. Betting collaboratively on a sports event....

Not just talking, calling, meeting, chatting, writing, videoconferencing...

But also sharing, coordinating, deciding, transacting... in the group’s common interest as well as those of its members.



Collaboration can be great, but is very often not –
eating up time, money, energy, motivation, and trust -
for little return

**SymPlace will radically improve that
with the first comprehensive solution for
Augmented Learning Collaboration**

How Collaboration “should” be ...



*...and will be with
Augmented Learning Collaboration*



Effective

get things done. Empower the group and each member!



Efficient

use time, goodwill and energy as precious resources!



Intelligent

unleash the power of many, of groups and of each member!



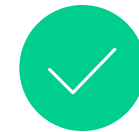
Inclusive

strengthen trust and leverage diversity thanks to the introverts!



Safe

control the privacy of your (personal and group) data, forever!



Fun

catalyse motivation, goodwill and energy!



Augmented Learning Collaboration (ALC)

Augmenting

collaboration between people, not replacing them,

extending over time through **symFlos**

= structured flows of smart activities,
supported by **symBots**

= smart virtual software agents assisting these flows,

leveraging the best of governable AI

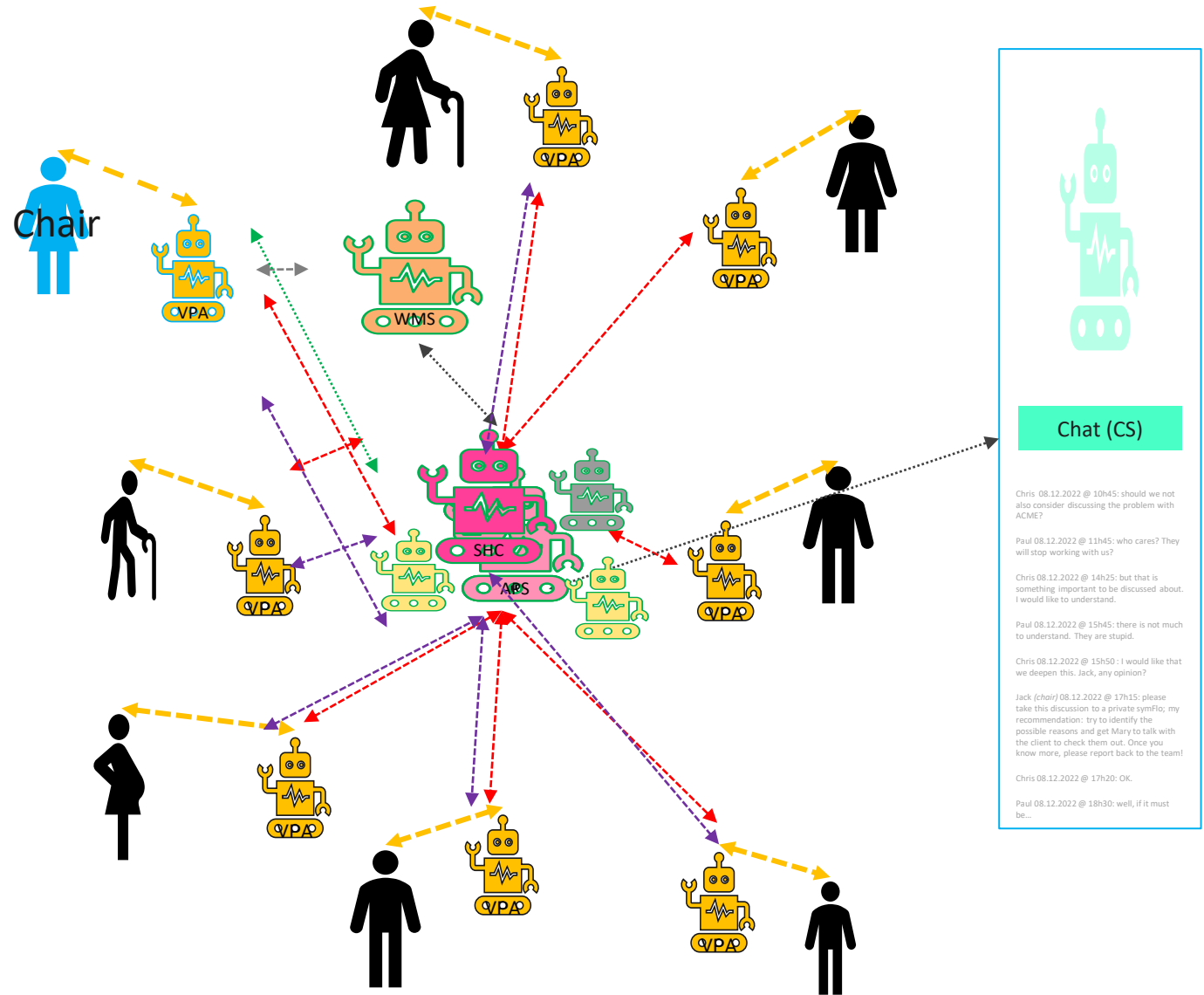
with a **Virtual Private Assistant** = a new user experience

Learning

by reusing, sharing, improving & governing collaboration practices



sym.Place



To define the agenda of a meeting and determine who should participate, a group of users collaborate, through their Virtual Private Assistants, and supported by an army of symBots supporting different types of structured exchanges and informal interactions

Also see the annex with the use case for those curious to know more about how (and why) this will work.

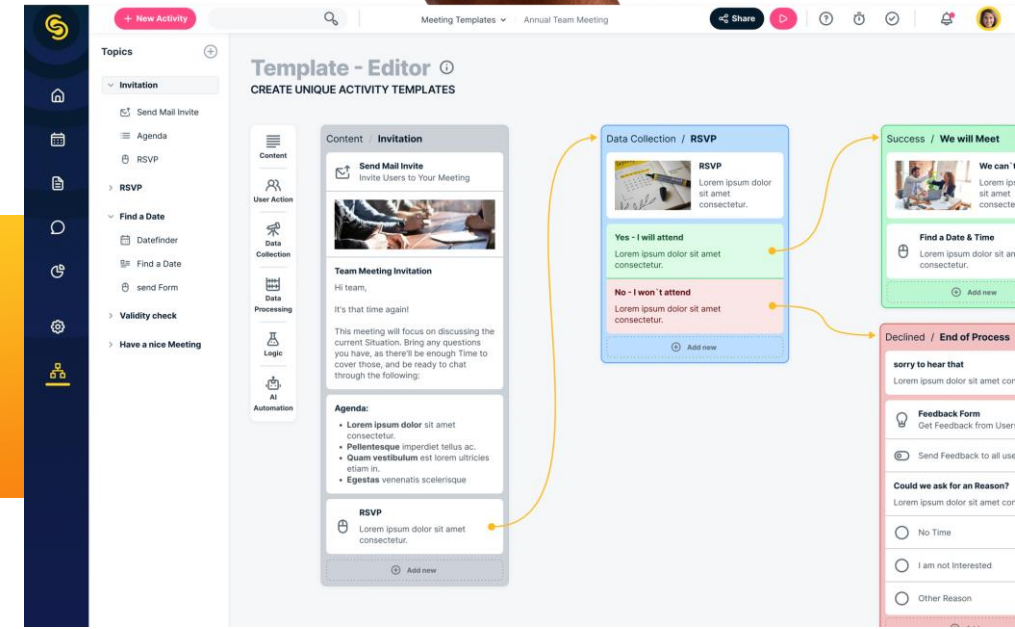
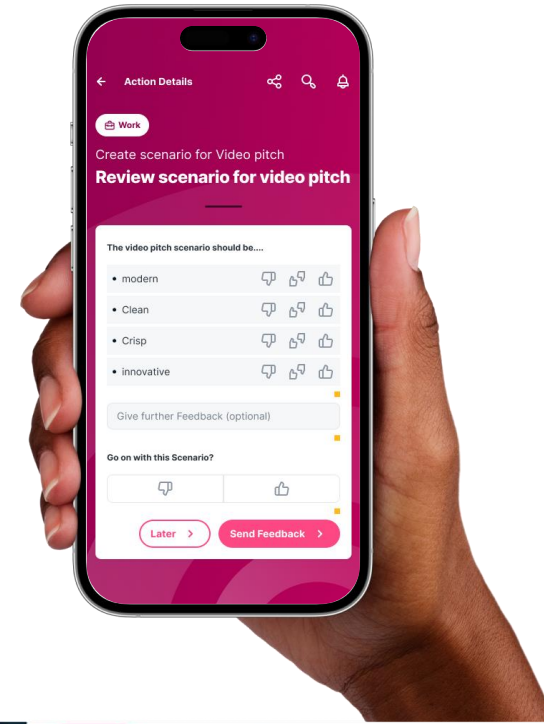


sym.place – the web 4.0 ALC solution

Collaboration-Software-As-a-Service using cooperating symBots and (GDPR-compliant) virtual private assistants to keep on top of multiple collaboration flows

- Mobile & desktop app Symly = Virtual Private Assistants (VPA) assisting users to manage their collaboration flows
- An army of specialised symBots, cooperating with each other, to orchestrate the flow of tasks, execute repetitive tasks, add intelligence and transactions
- Design Work Bench for creating new symFlo templates / symBots

Place(s) for practice groups and communities sharing collaboration practice templates and knowledge in an ecosystem with symBots for millions of uses and needs



Outstanding Web 4.0 Privacy- and GDPR-compliance-by-design

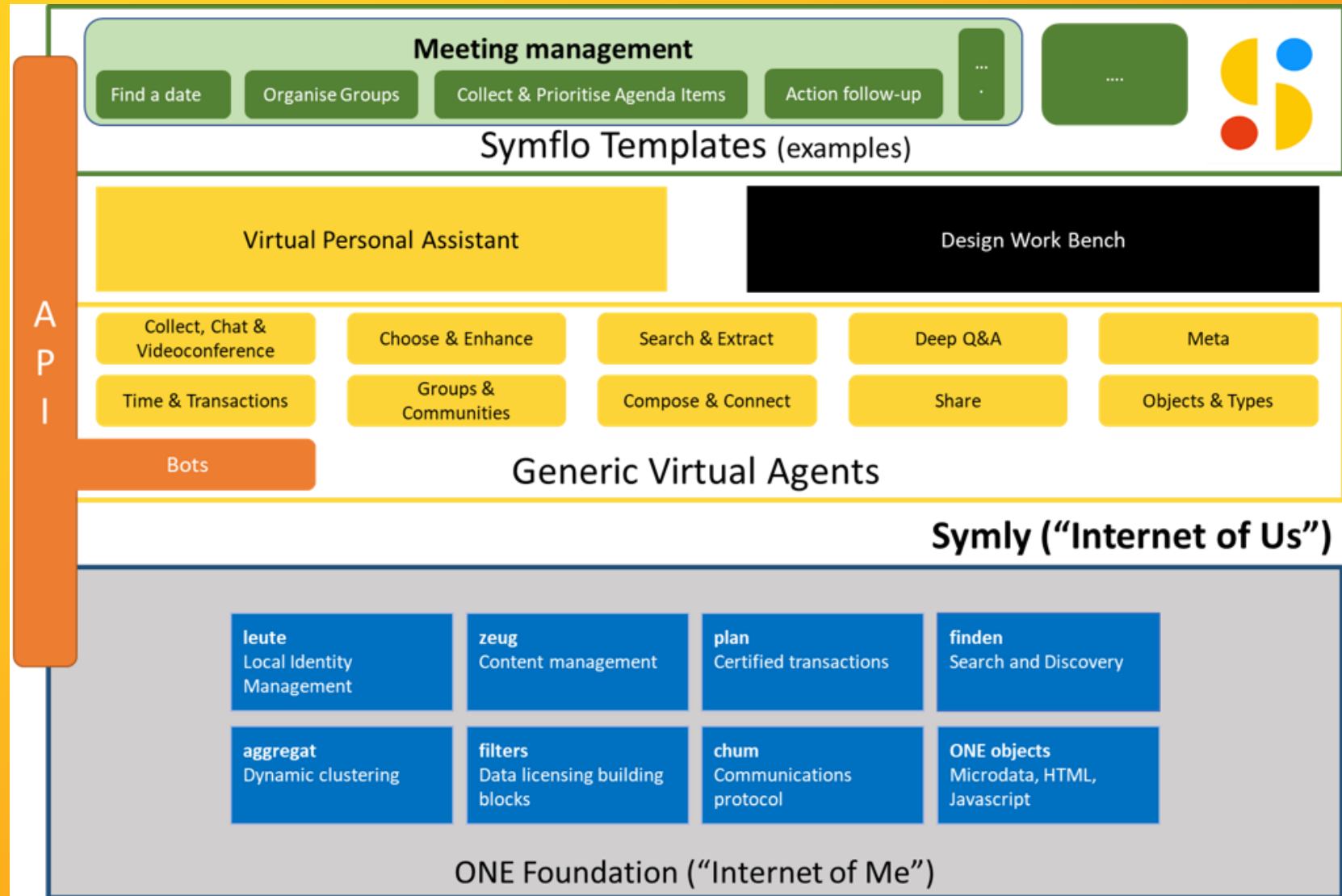
Applications & Uses

SymBots

- Basic, generic, composite and cooperating
- Encapsulating GPT and other Artificial Intelligence technologies
- Based on no-code collaboration modelling language
- APIs to other systems and from other systems

ONE foundation by Refinio

- Federated Architecture (no clients, only servers) : Data, Application, Identities
- HTML5
- TypeScript
- Flexible integration of third-party technologies



A uniquely positioned offering

Relevance	SymPlace	Teams / Slack / Discord	Doodle	WhatsApp / Telegram	Asana	Email
Complex collaboration	😊	😞	😐	😐	😐	😞
Templates for re-use	😊	😐	😞	😞	😞	😞
Collaboratively schedule	😊	😐	😐	😞	😐	😞
Role-based collaboration	😊	😐	😐	😐	😐	😐
Support reusable content	😊	😐	😞	😞	😞	😐
Support dynamic groups	😊	😞	😞	😞	😞	😞
Privacy and GDPR	😊	😐	😐	😐	😐	😐
.....	●●●	●●●	●●●	●●●	●●●	●●●



First a B2B product for strong margins ...

Membership in SymPlace Community

- + **symly app** (with the Virtual Private Assistant to launch and create symFlos)
- + **SymPlace ecosystem** (practices as symFlo templates, services, contents ... via SymPlace MarketPlace and symFlo transactions)

A per user **membership fee** of 2– 3€ per month, granting

- ✓ The right to use the **symly app**
- ✓ The access to the shared SymPlace ecosystem of collaborative practices

Initial B2B focus (before scaling and diversifying)

- First Application: **Macro-organisation of meetings** (reduce meeting waste)
- First Market segments: **Enterprise midmarket** and **Semi-government**

B2B pricing

Corporate clients pay **in addition to the individual membership fee** (for staff, clients...):

- A **customer specific corporate license**, priced to reflect the specific services and symBot bundles, and granting
 - Walled communities and own symFlo bundles
 - Different levels of user support
 - Training of users
 - Domain specific symFlo bundles with dedicated subscription
- **Small fees on legal & financial transactions** enabled / supported by the platform
- **Small fees on symBot bundles** and **other contents** from the **SymPlace MarketPlace**, developed by a **network of designers** of symFlo models, including in-house designers from SymPlace and partners (sharing revenues)

B2B Promotion

- Through major selected business partnerships, based on revenue sharing agreements, to develop new application domains and to access specific market segments



... later a B2C product for strong social impact

Membership in SymPlace Community

- + **symly app** (with the Virtual Private Assistant to launch and create symFlos)
- + **SymPlace ecosystem** (practices as symFlo templates, services, contents ... via SymPlace MarketPlace and symFlo transactions)

A per user **membership fee** of 2– 3€ per month, granting

- ✓ The right to use the **symly app**
- ✓ The access to the shared SymPlace ecosystem of collaborative practices

B2C strategy

- Start B2C once a critical mass of B2B users has built up
- Develop growing range of specific symBots or B2C applications such as education, personal relationship networks, collaborative betting, collaborative games, thinktanks...
- Make Virtual Private Assistant dashboard for all communications

B2C pricing

- The **individual SymPlace membership** fee, if not already paid by an employer, an institution, an NGO..., but *nothing* when they only participate in symFlos / launch few symFlos, or *when they cannot afford it*
- **Small fees on legal & financial transactions** enabled / supported by the platform
- **Small fees on symBot bundles and other contents** from the **SymPlace MarketPlace**, developed by a **network of designers** of symFlo models, including in-house designers from SymPlace and partners (sharing revenues)

B2C Principles & societal Impact

SymPlace is an undertaking to progress dignity and solidarity through better collaboration in all domains of Society. We want to avoid that people do NOT use our solutions for lack of money. We believe this to be good business!

B2C Promotion

- Through business revenue sharing partnerships in selected target application domains
- Through direct marketing, extensively using (funny?) story-telling and gamified symFlos

What we will not sell...

We will not sell advertising or share user data.

Simply because we want to encourage users to spend very high-quality time on sym.place, but in total as little time as possible on the app. Selling publicity would encourage us naturally to do the opposite.

Getting more done in less time will be one of our key measures of success!



A great market potential

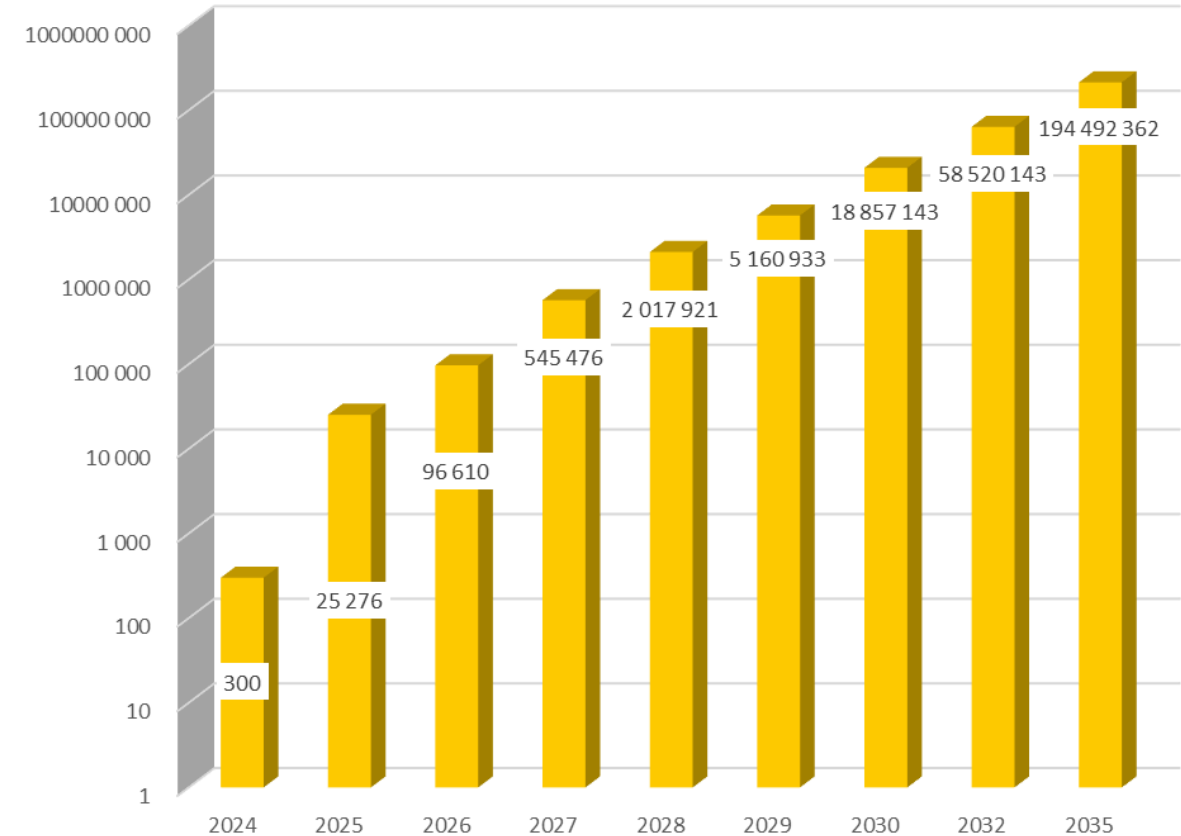
Target: in 10 – 15 years
a **+50 billion € market ...**
dominated by SymPlace

CoViD has shown that current collaboration solutions are not up to the task. **Companies waste 5 to 10% of their total salary costs**, just on superfluous and inefficient meetings, sometimes even more. With SymPlace they could save and redeploy them much more productively.

In 10 to 15 years, instead of messaging and emailing we will invite each other to symFlos and participate in Augmented Learning Collaboration thanks to SymPlace

Our models indicate that clients will enjoy **very significant returns on investment**. SymPlace will take a modest cut...adding up to dozens of billions of revenues!

Total number of users at end of current year
(extrapolated)



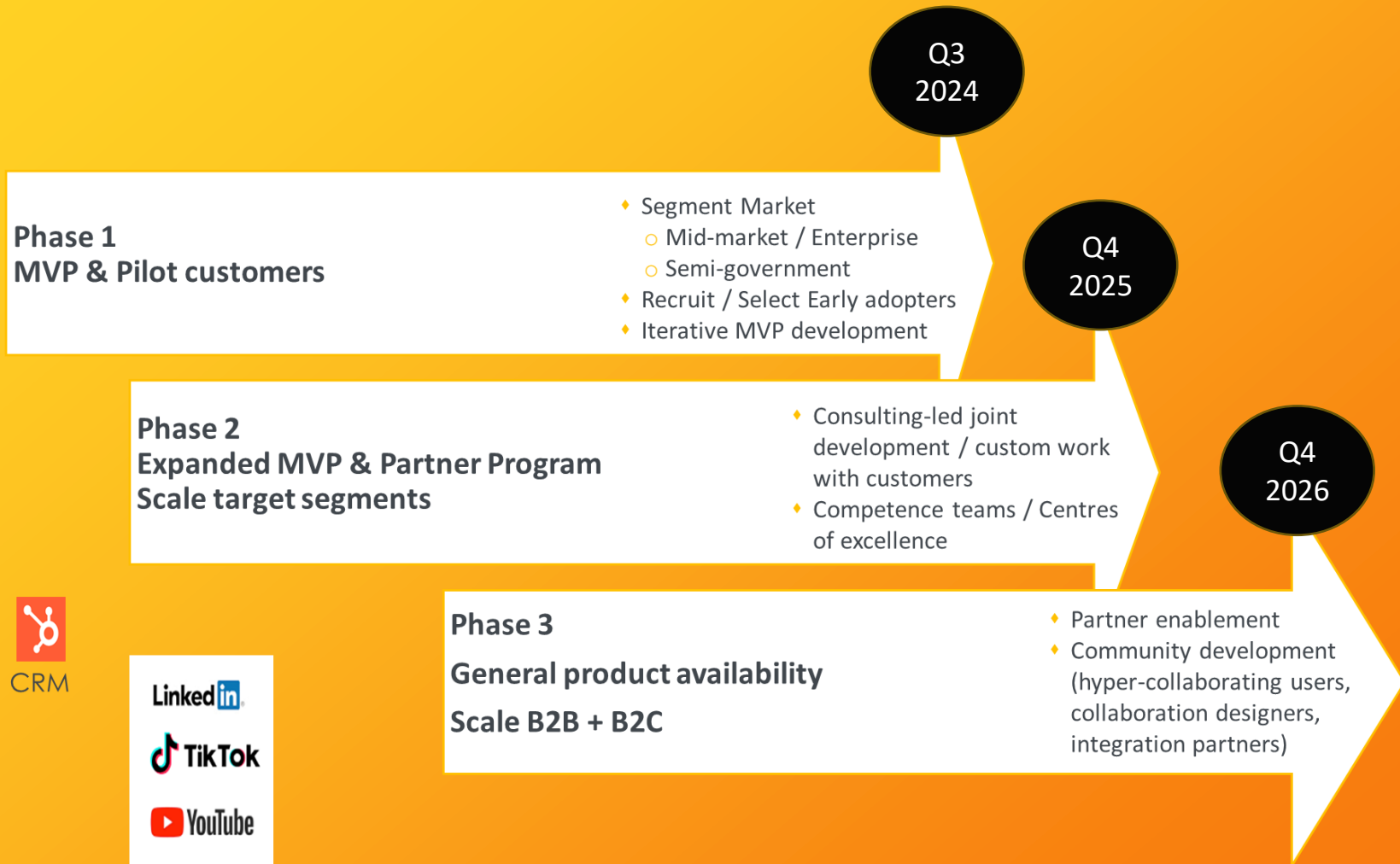
Next steps

We are ready and have a plan!

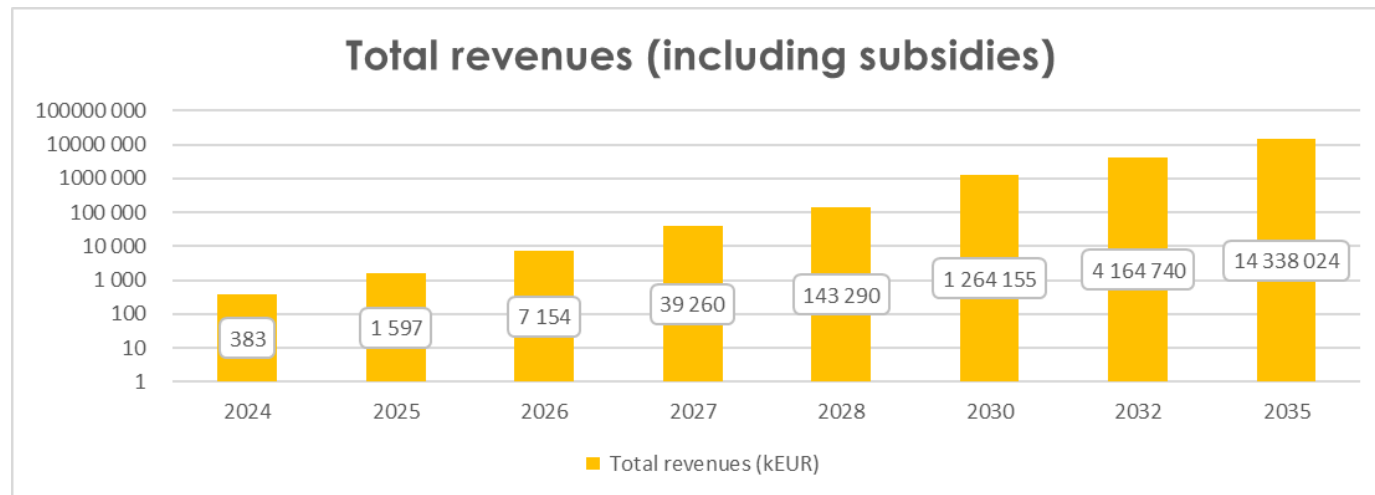
SymPlace is ready to develop its first product, test the market, build business partnerships for target B2B market segments and then scale up to dominate the market.

Why believe in the plan ?

- A visionary deep-tech social & digital technology concept, based on a Web 4.0 technology guaranteeing privacy-by-design
- A top-notch software development team ready to go
- A core team with more than 190 years of relevant experience in solution concept, launch, scale-up and international management activities in Europe and Asia-Pacific



+++ investment opportunity



Based on a conservative estimate of an average monthly revenue per user and an additional monthly revenue per user for use case “meetings” (i.e., at prices significantly below usual subscription fees for major collaboration apps)

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Cash position before financial operation	1 565 k€	4 160 k€	17 070 k€	72 870 k€	190 380 k€	431 610 k€
EBITDA	51 k€	-2 401 k€	-7 091 k€	-4 207 k€	17 518 k€	91 230 k€
Investment	1 500 k€	5 000 k€	20 000 k€	60 000 k€	100 000 k€	150 000 k€
Cumulated investment	2 400 k€	7 400 k€	27 400 k€	87 400 k€	187 400 k€	337 400 k€
Target Pre-Money Valuation	6 000 k€	19 000 k€	63 000 k€	226 000 k€	718 000 k€	1 728 000 k€

Financing sought

- Softcap (minimum) : 1.0 million euros
- Hardcap (maximum): 1.8 million euros
- In Kriptown tokens and / or convertible bonds

80% of funds for R&D

- First collection of generic symBots and UX views and
- First “MVP” (“Minimum Viable Product”) focused on “Meeting organisation”

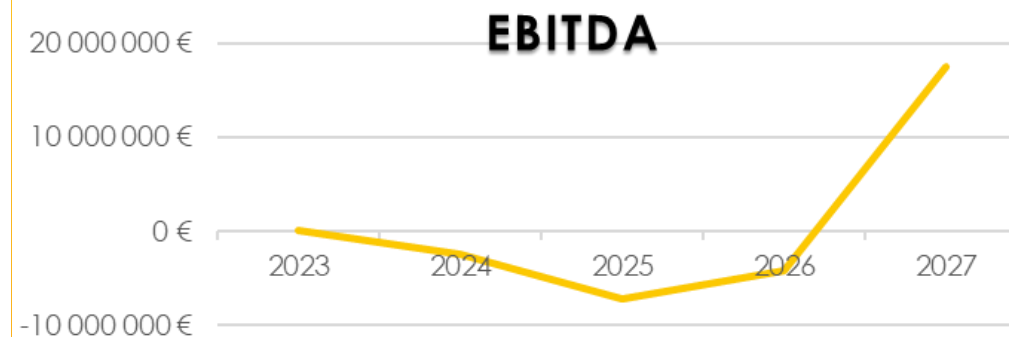
20% of funds, and time of associates, for execution

- Establish first go-to-market and delivery partnerships, thanks to network of associates
- Acquire first commercial business partners
- Preparation for scale-up phase

Annual Return on Investment : +100%

- Pre-money valuation: 5 million €
- High discount rate reflects both the very high potential and the significant risk

Modalities: Kriptown.com + Convertible bonds



Use Case

Macro-organising meetings

For those who are curious about how (and why) this will work



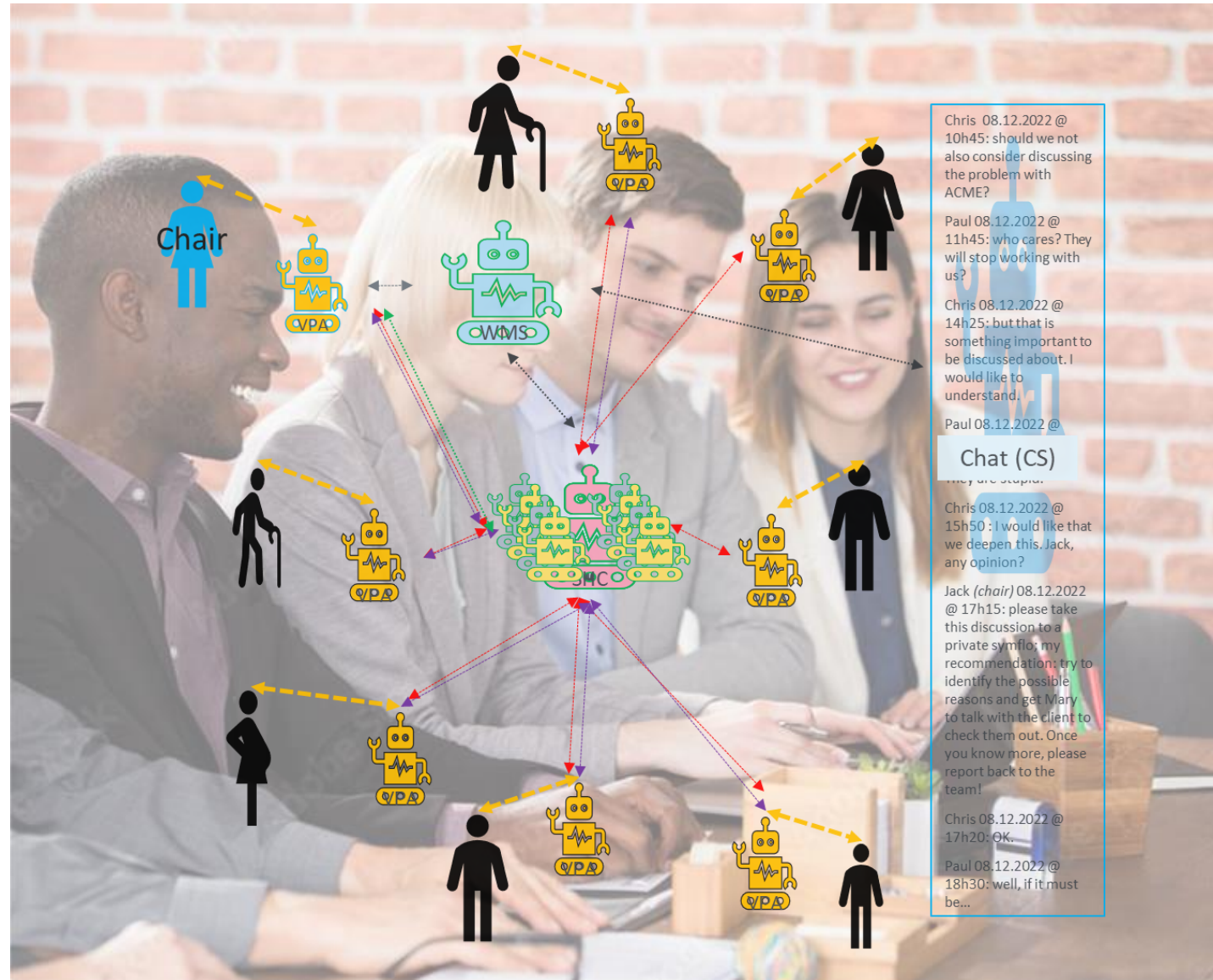
A transformative use case example: macro-organising team meetings

ROI target: savings 5 to 10% of total salary costs

Calculated on the basis of eliminating “superfluous” participation in meetings (estimated at 1 meeting out of 5) and reducing meeting duration by 15%.

Value proposition (just a few highlights):

- Focus on issues requiring discussion
- Serenity of well-prepared meetings
- Faster turnaround and shorter response times
- Meetings as needed, integrated in symFlo, not an end in itself
- Meetings more motivating (only participants who care and contribute)
- Productivity (less meetings more results)





An army of symbots cooperate to macro-organise the meeting

Core idea

A typical symFlo is composed of subSymFlos that perform specific tasks within the overall flow. In this scenario, the Meeting Chair utilizes a Virtual Personal Assistant (VPA) to interact with various symBots to organize and facilitate the regular working meeting. Each subSymFlo is itself composed of even simpler and more generic subSymFlos (et cetera). How they can be composed is determined by the semantics of the no-code collaboration modelling language.

What this use case example illustrates

This symFlo-based approach streamlines the process of organising and conducting regular working meetings, providing automation and assistance through symBots to enhance efficiency and productivity.

The way that these different steps are composed and configured is **specific** to the use case. Another type of meeting, of group or priorities can lead to a very different combination and flow.

A typical symFlo for a specific meeting type composed of subSymFlos composed of...

- *The Meeting Chair instructs their Virtual Private Assistant (VPA) to activate the Working Meeting symBot (WMS) using a predefined symFlo template.*
- *WMS initiates the process by requesting the Meeting Participation symBot (MPS) to collect meeting confirmations from team members. MPS interacts with the team members to gather their responses.*
- *WMS also asks the Chat symBot (CS) to open a dedicated chat for the meeting participants to communicate and discuss relevant topics before the meeting.*
- *WMS utilizes the Agenda Item Collector symBot (AICS) to collect agenda items from the team members. AICS gathers the agenda items and shares them with the participants.*
- *Participants engage in vivid discussions within the dedicated chat, although these discussions will not involve most participants, and perhaps not even not be directly acknowledged by them.*
- *WMS requests the Sharing Content symBot (SHC) to share a summary of the discussions and any important points from the chat with the participants.*
- *WMS calls upon the Agenda Prioritization symBot (APS) to anonymously collect priorities and estimated discussion times for the agenda items. APS ensures that the important topics are given appropriate time for discussion.*
- *To finalize the attendance and create the final agenda, WMS involves a second instance of the Meeting Participation symBot (MPS). This time, MPS performs a final attendance check and produces the finalized agenda based on the inputs received.*
- *During the meeting, WMS interacts with dedicated symBots to collect decisions made and assign actions. These specific symBots handle the respective tasks efficiently.*
- *After the meeting concludes, WMS instructs a dedicated symBot to produce meeting minutes summarizing the discussions, list any open issues for the next meeting, and monitor specific action points.*
- *The cycle repeats for subsequent meetings, using the same symFlo structure, with the Meeting Chair relying on their VPA to interact with the various symBots as needed.*

Well, your appetite has just awakened and you want to know **a lot** more.

Read our **White Paper** about **Augmented Learning Collaboration**

Visit sym.place and the section **Frequently Asked Questions**

Contact Christian Baumhauer (christian.baumhauer@sym.place or on [LinkedIn](#))



SymPlace

<https://sym.place/>

Document certifié
06/04/2023

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 4. de ce whitepaper.

AVERTISSEMENT

Investir dans des actifs numériques présente des risques de perte en capital.

Le capital investi est non garanti. Tout investissement peut entraîner une perte partielle ou totale du capital.

Le processus de sélection des sociétés mis en place, l'accès à la page boutique et la présence d'un marché secondaire sont notamment là pour vous prémunir d'une partie de ces risques, mais l'évolution d'une société et de la cotation des actifs numériques ne sont jamais prévisibles. Le cours des actifs numériques peut être soumis à une forte volatilité. Il vous appartient donc de prendre votre décision d'investissement en toute connaissance de cause.

Table des matières

1. Informations générales

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

2. Données financières

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

3. Besoin de fonds propres

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

4. Emission d'actifs numériques

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

Validations

- Expert comptable
- Avocat

1. Informations générales

Nom de la société : Sym.place

Forme sociale de l'entreprise : SAS, société par actions simplifiée

Mandataires sociaux : Christian Baumhauer (président)

Siren : 848212247

Capital social : 11 220,00 €

Adresse du siège : 4 B RUE DU PLESSIS 91700 SAINTE-GENEVIEVE-DES-BOIS

Date de création : 22/01/2019

Actifs : *(Brevets, marques, propriété intellectuelle / industrielle, etc.)*

- Logiciel CMT (gestion de communauté centré sur une knowledge factory) (non protégé, non breveté)
- Prototype symly (non protégé, non breveté)
- Marque Symly (déposée)

2. Données financières

Capital social & répartition: 11220

Engagement capitalistique

La société a un programme de BSPCE - BSA mis en place par l'AGE du 19 décembre 2022, afin de pouvoir rétribuer des aussi bien des collaborateurs externes que des futurs salariés de l'entreprise. Ce programme, actualisé par l'AGE du 19 décembre 2022, est limité à 120 000 actions du capital de SymPlace, correspondant à une dilution maximale de 24,29%. Aujourd'hui il bénéficie à trois personnes: David Burger (le responsable des opérations de SymPlace), Luc Chanson (le responsable des ventes de SymPlace) et à Dennis Lauzi (le chief designer de SymPlace). Il est prévu d'en faire également bénéficiaire de futurs collaborateurs.

Compte courant d'associé

SymPlace a une créance auprès de CCBI, son actionnaire majoritaire, de 270 000€ abandonnée avec clause de retour à meilleure fortune. Cette créance sera remboursée à la suite de la levée de fonds sur Kriptown. CCBI apportera les fonds nécessaires à la levée de fonds.

Tableau détaillé des produits et charges: *(dernière année fiscale clôturée)*
voir pages suivantes

Tableau détaillé des actifs et passifs: *(dernière année fiscale clôturée)*
voir pages suivantes

2. Données financières

Table de capitalisation:

total	374 000	100,00%
Christian Baumhauer	68 250	18,25%
Olivier Seguin	14 000	3,74%
Paul Gibson	3 750	1,00%
Thibault Duvillier	14 000	3,74%
CCBI SAS	235 000	62,83%
EURL OMYG	39 000	10,43%

2. Données financières

Tableau détaillé des produits et charges : (dernière année fiscale clôturée)

COMPTE DE RÉSULTAT		Exercice clos le 31/12/2022 (12 mois)	Exercice précédent 31/12/2021 (12 mois)	Variation absolue (12 / 12)	%			
	France	Exportation	Total	%	Total	%	Variation	%
Ventes de marchandises								
Production vendue biens								
Production vendue services	36 534		36 534	100,00	74 557	100,00	-38 023	-50,99
70962000000 PRESTATIONS DE SERVICE	16 418		16 418	44,94	70 457	94,50	-54 039	-30,86
70630000000 PRESTATIONS DE SERVICE	20 117		20 117	55,06	4 100	5,50	16 017	30,86
Chiffres d'Affaires Nets	36 534		36 534	100,00	74 557	100,00	-38 023	-50,99
Production stockée								
Production immobilisée								
72100000000 PRODUCT. IMMO. INCORPORELLES			181 407	243,31	-181 407	-100,00		
Subventions d'exploitation			30 000	40,24	-30 000	-100,00		
74000000000 SUBVENTIONS D'EXPLOITATION			30 000	40,24	-30 000	-100,00		
Reprises sur amortis. et prov. transfert de charges			515	0,69	-515	-100,00		
79100000000 TRANSF. CHARGES EXPLOITATION			515	0,69	-515	-100,00		
Autres produits			744	1,00	-444	-59,67		
75800000000 PRODUITS DIV. GESTION COURANTE			300	0,82	744	1,00	-444	-59,67
Total des produits d'exploitation (I)	36 534	100,82	287 223	385,24	-250 389	-87,17		
Achats de marchandises (y compris droits de douane)								
Variation de stock (marchandises)								
Achats de matières premières et autres approvisionnements								
Variation de stock (matières premières et autres approv.)								
Autres achats et charges externes								
60400000000 ACHATS D'ETUDES ET PRESTATIONS			39 738	108,77	67 800	90,84	-28 062	-41,38
60410000000 ACHATS D'ETUDES ET PRESTATIONS LLS			10 769	29,48	13 975	18,74	-3 206	-23,01
60420000000 ACHATS D'ETUDES ET PRESTATIONS LLS			4 887	13,38	6 516	8,74	-1 629	-24,98
60430000000 ACHATS D'ETUDES ET PRESTATIONS LLS			5 509	15,08	20 707	27,77	-15 198	-39,30
60630000000 FOURNIT. ENTRETIEN. PETIT EQUIP.			470	1,29	1 192	1,60	-722	-60,58
60640000000 FOURNITURES ADMINISTRATIVES					411	0,55	-411	-100,00
61300000000 LOCATIONS					808	1,08	-808	-100,00
61350000000 LOCATIONS MOBILIERES			1 154	3,16	1 154	1,54		
61380000000 LOCATIONS CIVIL			1 443	3,96	1 413	1,90	30	2,12
61391000000 LOCATIONS CEE			75	0,21	75	0,10		
61382000000 LOCATIONS AMAZON			655	1,79	566	0,76	89	15,72
61610000000 PRIMES ASSURANCES MULTIRISQUES			538	1,47	535	0,72	3	0,56
61850000000 CONGRES			45	0,12			45	100,00
62260000000 HONORAIRES			490	1,34	10 032	13,46	-9 542	-45,11
62270000000 FRAIS D'ACTES ET CONTENTIEUX			317	0,87	317	0,43		
62280000000 REMUNERATIONS ET HONO. DIVERS			9 225	25,25	6 502	8,72	2 723	41,88
62340000000 CADEAUX A LA CLIENTELE					69	0,09	-69	-100,00
62500000000 DEPLACEMENTS, MISSIONS			10	0,03			10	100,00
62510000000 VOYAGES ET DEPLACEMENTS			1 696	4,64	1 354	1,80	342	48,35
62570000000 RECEPTIONS			1 753	4,80	1 411	1,89	342	24,24
62610000000 FRAIS D'AFFRANCHISSEMENT			6	0,02	5	0,01	1	20,00
62620000000 FRAIS DE TELECOMMUNICATIONS					182	0,24	-182	-100,00
62750000000 SERVICES BANCAIRES			309	0,85			309	100,00
62780000000 AUTRES FRAIS ET COMMISSIONS			500	1,37	1 804	2,42	-1 304	-100,00
62810000000 CONCOURS DIVERS (COTISATIONS)					312	0,42	-312	-100,00
Impôts, taxes et versements assimilés			724	1,98	1 369	1,84	-645	-87,73
63120000000 TAXE D'APPRENTISSAGE					34	0,05	-34	-100,00
63180000000 AUTRES					866	1,16	-866	-100,00
63330000000 PARTICIP. DES EMPLOYEURS A FC			724	1,98	723	0,97	1	0,14
63511000000 COTISATION FONCIERE DES ENTREPRISES			923	2,53	193 031	260,80	-192 108	-49,51
Salaires et traitements					174 673	234,26	-174 673	-100,00

COMPTE DE RÉSULTAT (suite)		Exercice clos le 31/12/2022 (12 mois)	Exercice précédent 31/12/2021 (12 mois)	Variation absolue (12 / 12)	%			
64120000000 CONGES PAYES			-8 565	-11,48	8 565	100,00		
64140000000 INDEMNITES ET AVANTAGES DIVERS			25 576	34,30	-25 576	-100,00		
64180000000 LUS			1 347	1,81	-1 347	-100,00		
64191000000 MUTUELLE PLAN SANTE C. B	923	2,53			923	1,05		
Charges sociales			37 805	50,71	-37 805	-100,00		
64510000000 COTISATIONS URSSAF			16 296	21,88	-16 296	-100,00		
64520000000 COTISATIONS PREVOYANCE			4 316	5,79	-4 316	-100,00		
64530000000 COTISATIONS RETRAITE			19 372	26,08	-19 372	-100,00		
64580000000 COTISATIONS AUX AUTRES ORGANIS			-3 145	-4,21	3 145	100,00		
64750000000 MEDECINE DU TRAVAIL. PHARMACIE			964	1,29	-964	-100,00		
Dotations aux amortissements sur immobilisations			28 071	37,84	36 545	49,02	-8 474	-23,18
68111000000 DOT. AMORT. IMMO INCORPORELLES			27 383	36,95	35 333	47,39	-7 950	-22,49
68112000000 DOT. AMORT. IMMO CORPORELLES			687	0,93	1 212	1,60	-525	-43,31
Dotations aux provisions sur immobilisations			293 100	393,12	-293 100	-100,00		
68161000000 DOT. DEPREC. IMMO INCORPORELLES			293 100	393,12	-293 100	-100,00		
Dotations aux provisions sur actif circulant								
Dotations aux provisions pour risques et charges								
Autres charges			1	0,00	331	0,44	-330	-99,69
65800000000 CH. DIVERSES GESTION COURANTES			1	0,00	331	0,44	-330	-99,69
Total des charges d'exploitation (II)	69 457	195,12	631 724	847,36	-562 287	-89,69		
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I-II)	-32 623	-89,29	-344 501	-462,09	311 878	90,03		
Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun								
Bénéfice attribué ou perte transférée (III)								
Perte supportée ou bénéfice transféré (IV)								
Produits financiers de participations								
Produits des autres valeurs mobilières et créances								
Autres intérêts et produits assimilés								
Reprises sur provisions et transferts de charges								
Différences positives de change								
Produits nets sur cessions valeurs mobilières placement								
Total des produits financiers (V)								
Dotations financières aux amortissements et provisions								
Intérêts et charges assimilés			358	0,48			358	100,00
66160000000 INTERETS ET RAIS			358	0,48			358	100,00
Différences négatives de change								
Charges nettes sur cessions valeurs mobilières placements								
Total des charges financières (VI)	358	0,48	358	0,48	-358	-100,00		
RÉSULTAT FINANCIER (V-VI)	-358	-0,97	-358	-0,48	358	100,00		
RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔTS (I-II-III-IV+V-VI)	-32 981	-90,26	-344 501	-462,09	311 820	90,43		
Produits exceptionnels sur opérations de gestion								
Produits exceptionnels sur opérations en capital			270 000	362,14	-270 000	-100,00		
77800000000 AUTRES PRODUITS EXCEPTIONNELS			270 000	362,14	-270 000	-100,00		
Reprises sur provisions et transferts de charges								
Total des produits exceptionnels (VII)			270 000	362,14	-270 000	-100,00		
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion			20	0,03			20	100,00
67120000000 CHARGES EXCEP. AMENDES FISCALES			20	0,03			20	100,00
Charges exceptionnelles sur opérations en capital								
Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions								
Total des charges exceptionnelles (VIII)			20	0,03	20	100,00		
RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (VII-VIII)	-20	-0,04	270 000	362,14	-270 020	-100,00		

COMPTE DE RÉSULTAT (suite)		Exercice clos le 31/12/2022 (12 mois)	Exercice précédent 31/12/2021 (12 mois)	Variation absolue (12 / 12)	%	
Participation des salariés (IX)						
Impôts sur les bénéfices (X)			-75 193	-100,00	75 193	100,00
6900000000 CREDIT IMPOT INNOVATION			-12 230	-16,44	12 230	16,44
69951000000 CREDIT IMPOT RECHERCHE			-61 960	-83,56	61 960	83,56
Total des Produits (I-III+Vs-VII)	36 534	100,82	557 223	740,36	-309 389	-93,38
Total des Charges (II+IV+Vs-VIII+IX+X)	69 630	191,16	556 537	748,45	-488 606	-87,44
RÉSULTAT NET	-33 000	-90,32	602	0,81	-53 606	-145,88
Dont Crédit-bal mobilier						
Dont Créd-bal immobilier						

2. Données financières

Tableau détaillé des actifs et passifs : (dernière année fiscale clôturée)

PASSIF	Exercice clos le		Exercice précédent	
	31/12/2022 (12 mois)		31/12/2021 (12 mois)	
Capitaux propres				
Capital social ou individuel (dont versé : 11 220)	11 220	2,88	11 220	2,24
1033000000 CAPITAL SOUSCRIT APPELE VERSE	11 220	2,88	11 220	2,24
Primes d'émission, de fusion, d'apport ...	360 726	85,17	350 726	88,98
1041000000 PRIMES D'EMISSON	360 726	85,17	350 726	88,98
Ecart de réévaluation				
Réserves légales				
Réserves statutaires ou contractuelles				
Réserves réglementées				
Autres réserves				
Report à nouveau	88 667	21,63	87 976	17,53
1100000000 REPORT A NOUVEAU (S.CREDITEUR)	88 667	21,63	87 976	17,53
Résultat de l'exercice	-33 001	-7,82	692	0,14
Subventions d'investissement				
Provisions réglementées				
TOTAL (I)	417 606	88,83	450 607	89,81
Produits des émissions de titres participatifs				
Avances conditionnelles				
TOTAL (II)				
Provisions pour risques et charges				
Provisions pour risques				
Provisions pour charges				
TOTAL (III)				
Emprunts et dettes				
Emprunts obligataires convertibles				
Autres Emprunts obligataires				
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit				
- Emprunts				
- Découverts, concours bancaires				
Emprunts et dettes financières diverses				
- Divers				
- Associés	163	0,84		
4851000000 CIC CHRISTIAN BAUMHAUER	163	0,84		
Avances & acomptes reçus sur commandes en cours				
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	2 692	0,84	24 434	4,97
4910000000 COLLECTIF FOURNISSEUR	2 692	0,84	17 236	3,44
4061000000 FOURN. FACT. NON PARVEN.			7 146	1,42
Dettes fiscales et sociales				
- Personnel			833	0,11
4286300000 NDF CHRISTIAN BAUMHAUER			278	0,06
4286500000 NDF SERGE LE FOULON			256	0,05
- Organismes sociaux	591	0,14	19 332	3,95
4310000000 URSSAF			11 661	2,32
4372000000 PREVOYANCE	591	0,14	1 408	0,36
4372100000 RETRAITE COMPLEMENTAIRE			4 331	0,88
4386000000 AUTRES CHARGES A PAYER			1 524	0,31
- Etat, impôts sur les bénéfices				
- Etat, taxes sur le chiffre d'affaires	641	0,16	6 234	1,28
4485100000 T.V.A. A DECAISSER			4 074	0,81
4457100000 TVA COLLECTEE 20,00 %	641	0,16	1 891	0,38
4458100000 TAXE SUR LE CA FACT A ETABLIR.			858	0,17
- Etat, obligations cautionnées				
- Autres impôts, taxes et assimilés				
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés				
Autres dettes				
Instruments financiers à terme				
Produits constatés d'avance				
TOTAL (IV)	4 086	0,87	51 114	10,56
Ecart de conversion et différences d'évaluation passif (V)				
TOTAL PASSIF (I à V)	421 693	100,00	501 721	100,00

ACTIF	Exercice clos le				Exercice précédent	
	31/12/2022 (12 mois)		Net	%	31/12/2021 (12 mois)	%
Capital souscrit non appelé (0)						
Actif Immobilisé						
Frans d'établissement						
Recherche et développement						
Concessions, brevets, marques, logiciels et droits similaires	106 000		106 000		27 383	5,46
2050000000 CONCESSIONS ET DROITS SIMILAIRES	106 000		106 000	25,14	106 000	21,13
2800000000 AMORT CONCESSIONS ET DROITS		106 000	-106 000	-25,14	-28 617	-5,86
Fonds commercial	669 310		293 100		326 218	6,63
Autres immobilisations incorporelles	669 310		293 100		619 310	12,44
2300000000 AMOBIEL INCORPORELLES EN COURS						
2908000000 DEPREC.AUTRES IMMO. INC.			-293 100	-68,80	-293 100	-58,41
Avances & acomptes sur immobilisations incorporelles						
Terrains						
Constructions						
Installations techniques, matériel & outillage industriels						
Autres immobilisations corporelles	9 636		3 443		192	0,04
2183000000 MATERIEL DE BUREAU ET MAT INFO	9 636		3 443	8,25	3 635	0,73
2818300000 AMORT MATERIEL DE BUREAU		3 443	-3 443	-8,25	-2 756	-0,54
Immobilisations en cours						
Avances & acomptes						
Participations évaluées selon mise en équivalence						
Autres Participations						
Créances rattachées à des participations						
Autres titres immobilisés						
Prêts						
Autres immobilisations financières						
TOTAL (I)	778 945	402 543	376 402	80,28	354 473	70,85
Actif Circulant						
Matières premières, approvisionnements						
En cours de production de biens						
En cours de production de services						
Produits intermédiaires et finis						
Marchandises						
Avances & acomptes versés sur commandes						
Clients et comptes rattachés	18 967		18 967	4,00	30 601	6,11
4110000000 COLLECTIF CLIENT						
4110000000 CLIENTS - FACTURES A ETABLIR	18 967		18 967	4,00	11 350	2,28
Autres créances					9 250	1,84
- Fournisseurs débiteurs						
- Personnel						
- Organismes sociaux						
- Etat, impôts sur les bénéfices					75 193	15,09
4440000000 ETAT-IMPOTS SUR LES BENEFICES					75 193	15,09
4458100000 TVA DEB. B3	9 122		9 122	1,96	3 145	0,63
4458600000 TVA DEB. B3			41	0,01	1 802	0,36
4458700000 CREDIT DE T.V.A. A REPORTER	9 081		9 081	2,16		
4458900000 TAXE SUR LE CA FACT.NON PARV.					1 313	0,28
- Autres					37 000	7,37
4459000000 FOURN. A R.R.A OBTENIR					25 000	5,08
4410000000 ETAT- SUBVENTIONS A RECEVOIR					12 000	2,39
Caëbal souscrit et accoelè. non versé						
TOTAL (II)	45 291	45 291	45 291	95,74	147 248	29,88
Charges à répartir sur plusieurs exercices (III)						
Primes de remboursement des obligations (IV)						
Ecart de conversion et différences d'évaluation actif (V)						
TOTAL ACTIF (0 à V)	824 236	402 543	421 693	100,00	501 721	100,00
Valeurs mobilières de placement						
Instruments financiers à terme et jetons détenus						
Disponibilités	17 202		17 202	3,59	10 818	2,16
5121000000 BANQUE CREDIT MUTUEL	17 202		17 202	3,59	10 818	2,16
Charges constatées d'avance					522	0,10
4860000000 CHARGES CONSTATEES D'AVANCE					522	0,10
TOTAL (III)	17 202		17 202	3,59	11 340	2,26

3. Besoins de fonds propres

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

5 millions €, pre-money

Méthode de valorisation détaillée :

Nous avons utilisé une méthode de DCF (Discounted CashFlow) à partir de notre « boule de cristal » qui prévoit le développement de l'entreprise sur la période 2023 à 2037 (pendant les premiers 5 à 7 ans nous allons lourdement investir pour développer notre technologie et faire plusieurs levées de fonds); une analyse sur le court terme est donc moins pertinente). Nous avons appliqué un **TRI** (Taux de Retour Interne) **supérieur à 120%** sur cette analyse, reflétant le niveau de risque élevé. La valorisation choisie est la VAN (Valeur Actualisée Nette), en prenant comme référentiel les perspectives à moyen-long terme de l'entreprise.

Historique des levées de fonds :

- Fondation de l'entreprise en janvier 2019 avec un capital nominal de 3000 € correspondant à 100 000 actions de 0,03 €. Actionnaires: Christian Baumhauer et les collègues qui l'ont accompagnée d'ARTTIC pour fonder SymPlace.

- Augmentation de capital en mai 2019 : arrivée de CCBI et d'OMYG (sociétés contrôlées par Christian Baumhauer). Augmentation de capital de 385 940 € correspondant à 274 000 actions d'une valeur de 1,31 € (nominal de 0,03 € et prime d'émission de 1,28 €)

Apport en compte courant de 270 000 € qui sera remboursé grâce à un apport financé *par l'acquisition de tokens par CCBI aux mêmes conditions que les autres nouveaux investisseurs.*

4. Emission d'actifs numériques

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

Montant minimum : 1 000 000 € (tenant compte de l'apport de 270 000 € par CCBI, qui serviront pour rembourser la créance de 270 000 € avec clause de retour à meilleure fortune du même montant).

Montant maximum : 1 800 000 €

Déroulement de l'opération :

Date de début : 27/09/2023

Date de fin : 15/02/2024

Prix d'émission d'un actif numérique :

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

Droit d'usage rattaché aux actifs numériques :

A partir de 20 tokens, participation à la première communauté SymPlace et usage gratuit de l'app en cours de développement pendant un an.

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.

Validations

Annexe 1 : page de validation "expert comptable"



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

Fait à Paris, le 12 avril 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 SYMPLACE, société immatriculée au RCS d'Evry sous le numéro 848 212 247, 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 :

- Les comptes annuels 2022 de la société SYMPLACE établis par un Cabinet d'Expertise Comptable, nous ont été fournis par Monsieur Arnaud Mourmettes, 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 SYMPLACE 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 SYMPLACE 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 7 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 SYMPLACE pris dans leur ensemble.

Jonathan DARMON
Expert-Comptable
Et Commissaire Aux Comptes

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

Validations

Annexe 2 : page de validation "avocat"

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 27 avril 2023,

Objet : Validation du « Document Certifié » établi par la société SYMPLACE
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 de sa campagne de financement réalisée sur la plateforme KRIPTOWN, par la société SYMPLACE, société par actions simplifiée, au capital de 11.220 euros, sise 4 bis rue du Plessis - 91700 SAINTE-GENEVIÈVE-DES-BOIS, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés du greffe du tribunal de commerce de la ville d'EVRY sous le numéro 848 212 247 (ci-après la « Société »). Mon examen a porté sur les éléments ci-après :

- la Société a été constituée le 25 janvier 2019 et immatriculée le 12 février 2019 ;
- le capital social est constitué de 374.000 actions, intégralement libérées, de 0,03€ de valeur nominale ;
- il est réparti entre 6 associés, MM. Christian BAUMHAUER, Olivier SEGUIN, Paul GIBSON et Thibault DUVILLIER, la S.A.S. CCB1 (R.C.S. EVRY 853 149 300), ayant pour Président M. Gaspar BAUMHAUER, et l'E.U.R.L. O.M.Y.G. (R.C.S. EVRY 403 051 238), dont le gérant est M. Christian BAUMHAUER ;
- lors de l'AGE en date du 19 décembre 2022, les associés ont autorisé l'émission d'un montant maximum de 120.000 BSPCE et/ou BSA, et M. David BURGER, C.O.D., a été désigné en qualité de bénéficiaire ;
- M. Christian BAUMHAUER a été nommé sans limitation de durée Président de la Société ;
- La société CCB1 (R.C.S. EVRY 853 149 300) a consenti à la Société, un abandon de créance en compte courant d'associé, avec clause de retour à meilleure fortune, portant sur un montant de 270.000 euros ;
- la Société a déposé auprès de l'INPI, la marque verbale « SYMPLY » dans les classes n°9 et 42 ; et ;
- l'exercice social court du 1^{er} janvier au 31 décembre des exercices s'étant clos le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2020 ont été régulièrement approuvés et déposés.
- l'extrait K-BIS et les statuts sont à jours des événements survenus au cours de la vie de la Société.

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

- la régularité du dépôt des comptes clos le 31 décembre 2021 ; et
- le nombre de BSA attribués à M. David BURGER et/ou l'attribution de BSPCE ou de BSA à d'autres bénéficiaires.

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

SYMPLACE EN BREF



Notée 20/06/2023

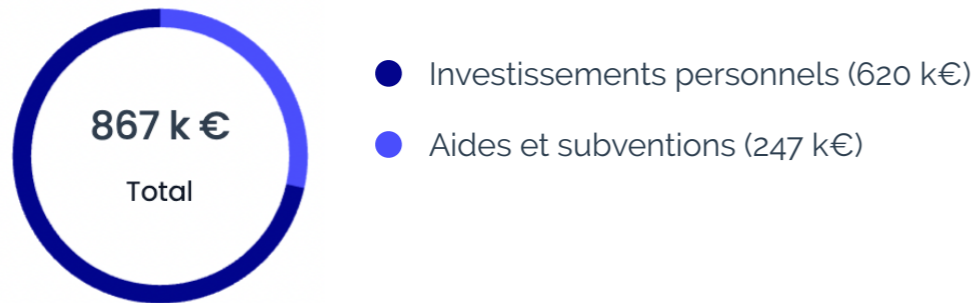
Qualité de la donnée

Bonne Partielle Manquante

Indicateurs clés



Financements et subventions



Captable



D : Score de résilience

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

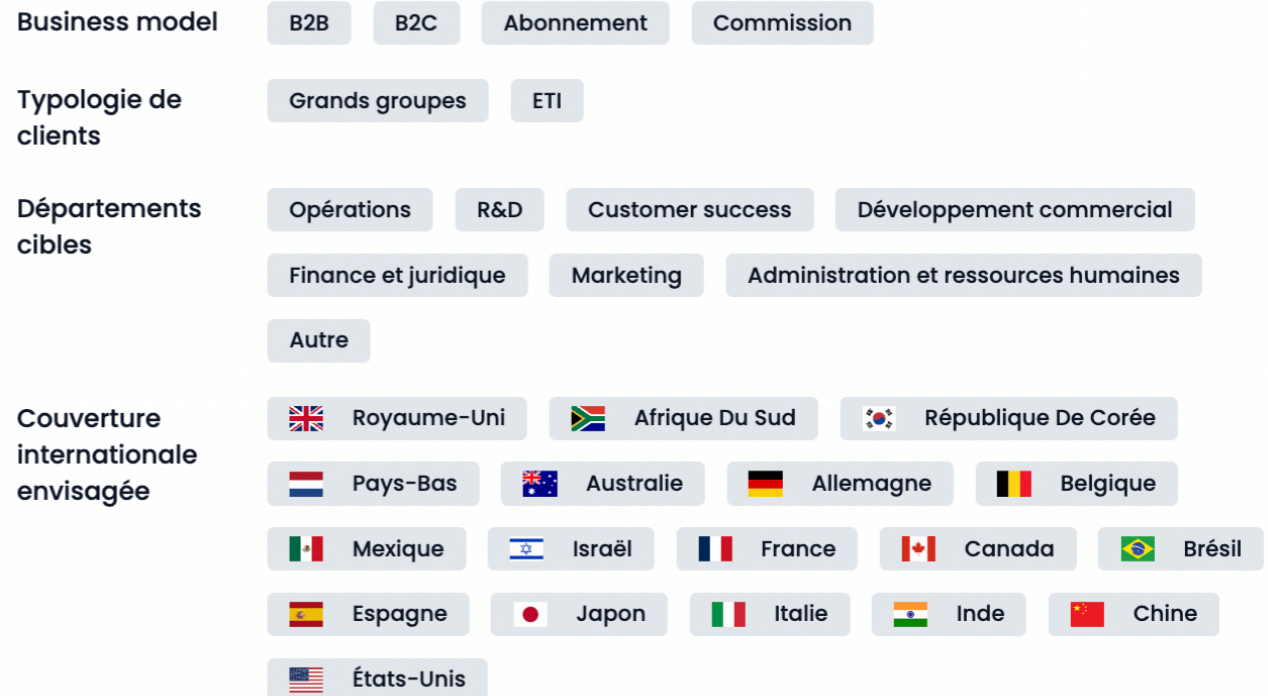
Nombre de pairs dans l'échantillon 1 117

= : Score de croissance

Évalue le rythme de développement de Symplace par rapport aux entreprises de même maturité : Idée.

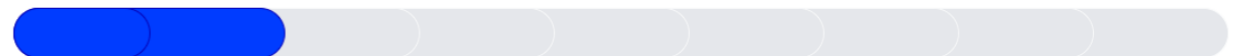
Nombre de pairs dans l'échantillon 241

Cible et positionnement



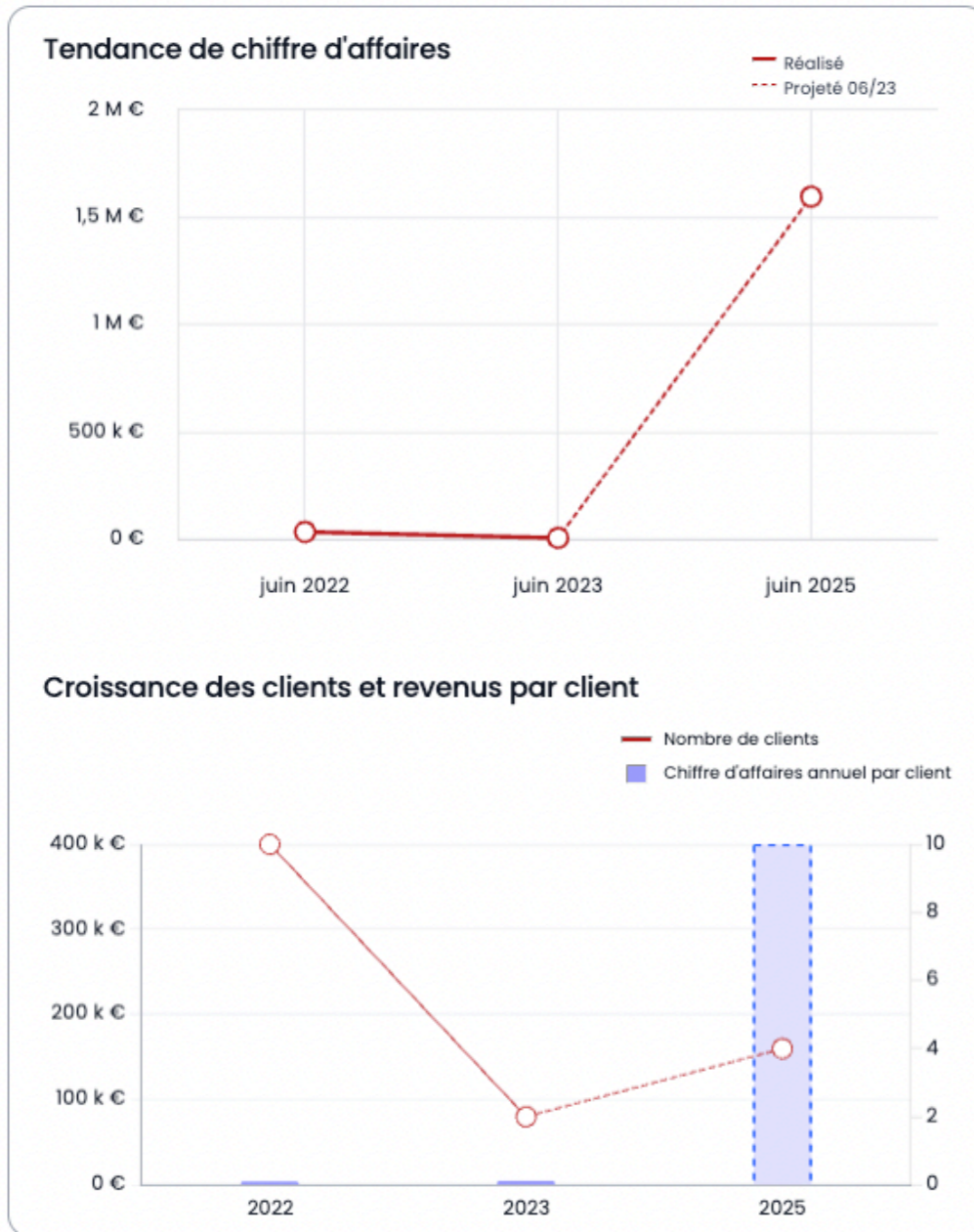
Échelle TRL (Technology readiness level)

2 - Concepts ou applications de la technologie formulée

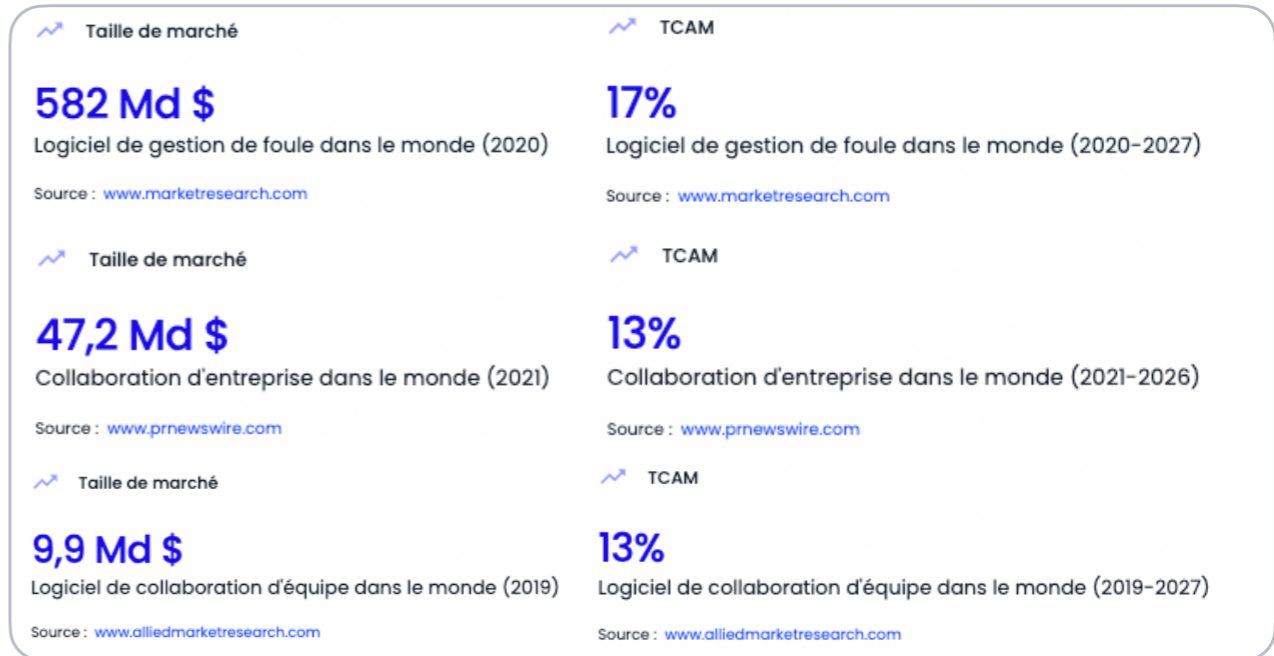


ÉTATS FINANCIERS ET BENCHMARK

Trajectoire de chiffre d'affaires

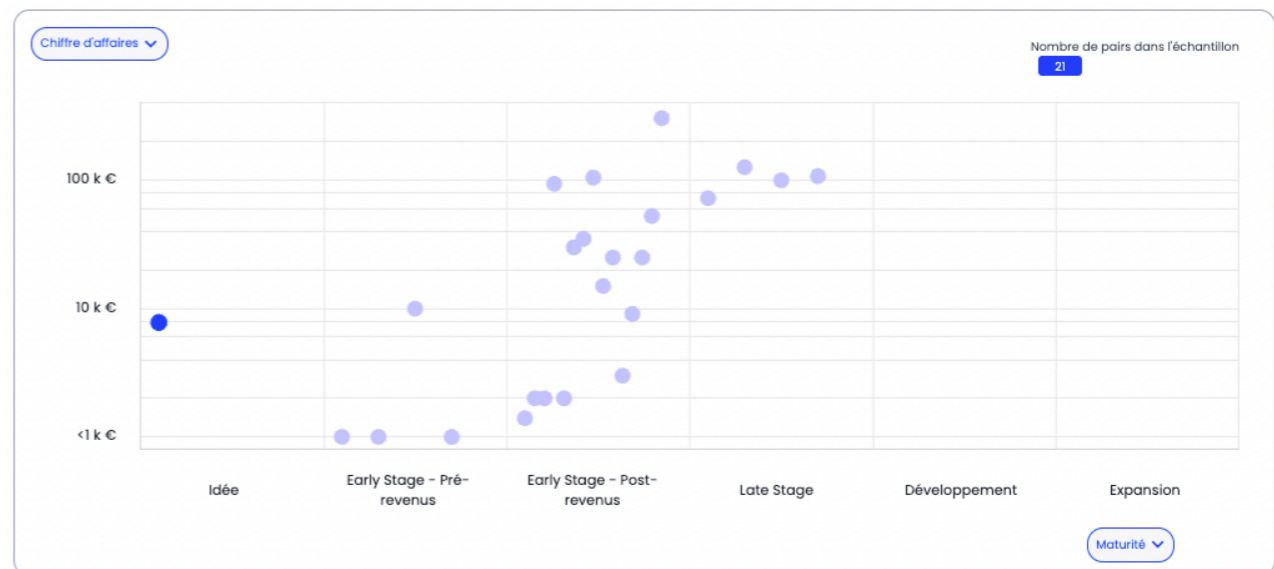


Dynamiques de marché



Positionnement de Symplace

par rapport aux sociétés *Économie collaborative - Travail participatif* de la base de données



DISCLAIMER

Early Metrics est une agence de notation et de scoring de startups et PME.

Nous analysons le potentiel de croissance et la résilience des entreprises innovantes à l'aide d'algorithmes backtestés.

Ce rapport de notation a été généré à partir des données remplies par les entrepreneurs lors d'un questionnaire en ligne. Il vous aide à comprendre le modèle économique de l'entreprise, ses forces, ses points d'amélioration et sa maturité ESG.

Pour rappel, contrairement à ce que fait Early Metrics pour ses activités de notation, les données collectées auprès des entrepreneurs n'ont pas été revues ou remises en cause par un analyste. Cependant, un indicateur de qualité des données a été développé pour suivre les incohérences.