



A l'heure où la voiture individuelle n'est plus l'avenir de la ville



De Vrais Taxis,
Sans frais d'approche,
À moins de 5 minutes
Payables en espèces, CB ou Mobile !

*Comment faisiez vous jusqu'à présent
pour commander vos taxis ?*



Whitepaper
Novembre 2018

www.TAK-O.com

Table des matières

1. Notre Activité

- Problématique & solutions
- Secteur d'activité
- Cibles
- Business Model

2. Notre Offre et nos Innovations

- Produit
- Offre
- Technologie, savoir-faire et innovations
- Scalabilité
- Assets (*brevets etc..*)

3. Notre Histoire

- Date de création
- Genèse / Storytelling
- Timeline

4. Notre Équipe et notre Board

- Equipe
- Advisors

5. Notre Vision et notre Stratégie

- Vision
- Ambitions
- Stratégie
- Roadmap

6. Notre Étude de marché

- Marché total
- Segment de marché
- Profils clients
- Canaux d'acquisition & Stratégie Marketing
- Partenaires

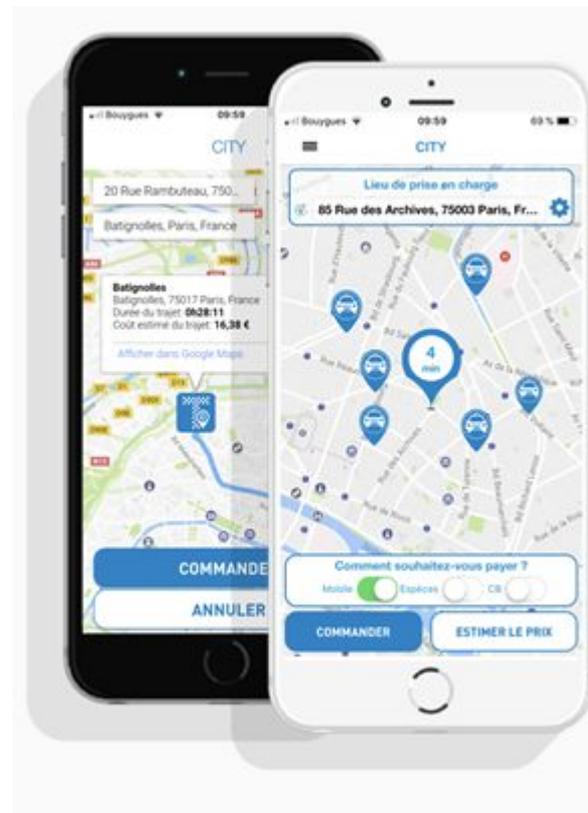


Table des matières

7. Notre Analyse de risques

- SWOT
- Facteurs de risques

8. Nos Concurrents

- Directs
- Indirects & substitution

9. Nos Données financières

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

10. Nos Estimations financières

- Situation financière de l'année en cours (P&L Pro Forma 2018)
- P&L + budget
- Plan de financement

11. Notre Valorisation

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

12. Notre levée de fonds

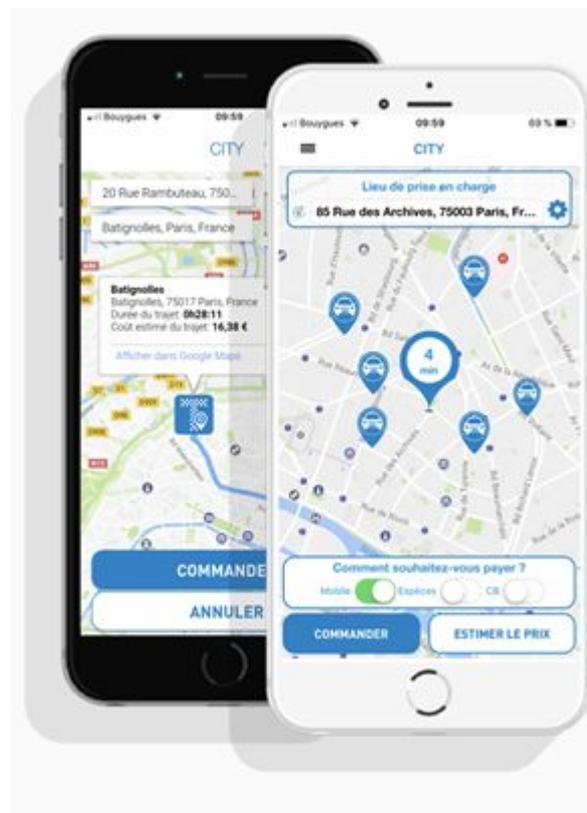
- Montant Min et Max souhaités
- Déroulement de la levée de fonds
- Destination des fonds

13. Ils parlent de nous

Validations

- Agence de notation
- Commissaire aux comptes
- Avocat

Annexe



1. Notre Activité

Problématique & solutions

Face à un besoin de mobilité toujours plus important, les consommateurs ont jusqu'à présent accès à **différents services présentants tous un certain nombre d'inconvénients** :

transports public (horaires et lieux de dessertes limités), nouvelles mobilités douces (offre limitée, courtes distances, "météo-sensible", nécessité de conduire soi même), auto partage (offre limitée, nécessité de conduire), auto individuelle (cher, nécessité de conduire), VTC (nombre de licences en baisse, prix en hausse, qualité en baisse), Taxis (surfacturation si appel radio/Commande App, peu visible/disponible dans la rue).

TAKO apporte une nouvelle solution en réunissant l'outil VTC et le professionnalisme des taxis.

L'outil (l'application) répond au **besoin de mobilité immédiate** en proposant un taxi disponible en **moins de 5 minutes**.

Le cadre réglementaire des taxis permet d'assurer un professionnalisme des chauffeurs (connaissance de la route, contrôles réguliers,...) et une **tarification transparente sans majoration** qui rend accessible les déplacements aux heures de pointe car en plus d'une tarification cadrée, sur **TAKO les taxis ne facturent pas les trajets d'approche !**

Enfin, avec **60 000 taxis licenciés** en France, il est possible de commander partout en France un taxi avec une seule application.

Secteur d'activité

Mobilité partagée



1. Notre Activité

Cibles

La cible de **TAKO** regroupe 4 catégories d'utilisateurs :

- "les habitués du taxi" : CSP +, > 50 ans, connectés
- "les déçus du VTC" : CSP +, > 30 ans, "early adopters Uber" attachés à la qualité initiale du VTC, aujourd'hui attirés par le service plus que par le low cost
- "les chasseurs ultras mobiles" : étudiants ou jeunes professionnels, en recherche d'une voiture le + vite possible au meilleur prix, jonglent entre plusieurs app
- les B2B : mobiles pour des besoins professionnels, focalisés sur le sérieux et le service

Et plus globalement toute personne ayant un besoin de mobilité motorisée même ponctuel.

Business Model

Plusieurs sources de revenus attendus:

- 0.90€ / course payée InApp
- 3.98€ / course partagée (Aéroport / Gare)
- API mise à disposition (SetUp Fees + "Pay As You Go" Fees - Tarification selon périmètre API)
- Service Premium Chauffeurs : Bourse d'échange de courses, Accès au service de réservation, Option "Courses Aéroports"....



2. Notre Offre et nos Innovations

Produit / service

Edition de 2 applications gratuites :

TAKO - Application Client

Application de **commande immédiate de taxi** (Maraude électronique) en partenariat avec le Ministère des Transports (via le Registre des Disponibilités LeTaxi*), permettant de heler électroniquement un taxi partout en France.

Grâce à un algorithme propriétaire, **TAKO** permet également une **estimation précise** des temps et prix des trajets en temps réel.

Enfin, **TAKO** permet un **choix de mode de paiement** large : Espèces, CB ou “In App” (grâce à l’intégration de la solution de paiement de notre partenaire Lemonway).

Additionnellement, **TAKO** permet sur les Gares et Aéroports de partager un taxi de manière sécurisée sans réservation et sans détour. Fonctionnant sur un système de Matching entre passagers sur la base des économies réalisables, il fonctionne sur toutes les Gares et Aéroports disposant d’un dispatch taxi.

TAKO CHAUFFEUR - Application Chauffeur

Application de réception de courses en maraude** électronique.

Grâce à l’intégration de la solution de paiement de notre partenaire Lemonway, elle permet à tous les chauffeurs inscrits de percevoir le montant de la course InApp lorsque le client a sélectionné ce mode de paiement.

* **Registre des Disponibilités LeTaxi** : dispositif national, **obligatoire pour tout chauffeur de taxi** dans le cadre de la nouvelle réglementation T3P (Transport Public Particulier de Personnes) en cours d’arbitrage, rattachée à la LOM 2018, visant à rendre visible et hélablé électroniquement tout taxi de France. Fonctionnant comme un agrégateur, le registre permet aux chauffeurs de taxis inscrits sur **TAKO Chauffeur** de recevoir des courses émanant de toute application qui serait labellisée LeTaxi et aux utilisateurs de **TAKO** de commander tout taxi qui serait géolocalisé, quel que soit le système par lequel celui-ci est connecté au dispositif.

** **Maraude Taxi** : Régit par le **Code des Transports**, la Maraude (physique et électronique) est l’**exclusivité des taxis**. Consiste à pouvoir prendre sans réservation un client dans la rue.

La maraude électronique permet à un taxi, sur sa zone d’autorisation, de recevoir une demande instantanée d’un client à proximité immédiate



2. Notre Offre et nos Innovations

Offre

Gratuits et 100% Taxis, nos services et applications sont pensés pour casser les codes du secteur et être **compatibles avec tous les taxis**, et ce **quel que soit leur statut** afin d'offrir une alternative crédible aux acteurs historiques du secteur Taxi et nouveaux acteurs VTC.

TAKO - Application Client

Commande instantanée de taxi à proximité (<5min) **sans facturation des frais d'approche**, payable en espèces, CB ou **InApp**. Près de 60 000 taxis disponibles sur toute la France.

Sur les Gares et Aéroports, recherche de copassager pour partage de trajet taxi en fonction de l'économie réalisable (basé sur notre algorithme) "sans détour". Système de remboursement sécurisé intégré.

TAKO CHAUFFEUR - Application Chauffeur

Application gratuite permettant la réception des courses en maraude électronique. Seule la transaction InApp fait l'objet d'une commission, à la charge du chauffeur. D'autres services optionnels sont prévus qui feront l'objet d'une tarification.

L'offre de **TAKO** aux chauffeurs partenaires est simple : en mettant à disposition gratuitement de tous les chauffeurs partenaires un outil permettant de développer son activité, ceux-ci auront ensuite plus de facilité à payer pour d'autres services.



2. Notre Offre et nos Innovations

Technologie, savoir-faire et innovations

En tant que partenaire du Registre des Disponibilités pour le service de maraude électronique, nous reposons en partie sur une API mise à disposition par le Ministère. Cette API permet d'adapter les services aux réglementations locales (autorisation de stationnements, distance maximum de commande,...). Elle nous permet également, en agissant comme un agrégateur, de proposer **TAKO Chauffeur** en tant que simple outil de paiement à tout chauffeur connecté sur le dispositif par un autre système labellisé.

Seule la gestion de la course (identification du taxi, transmission/acceptation de la course) transite par ce dispositif.

Tous les éléments permettant le paiement (transaction, synchronisation système labellisés, ...) ne sont mis en place qu'au travers de TAKO.

L'algorithme développé par TAKO permet de proposer à toute heure, partout en France, une **estimation fine, exacte et en temps réel des prix des trajets** (les itinéraires eux sont étudiés selon les API de Google Maps).

Cet algorithme, propriété de **TAKO**, est également au coeur du service de partage de trajets fonctionnant au départ des Gares et Aéroports proposé par **TAKO** (à terme ce service de partage pourra être déployé sur tous les trajets). En estimant précisément les prix des trajets en temps réel et en calculant les économies réalisables lors d'un trajet mutualisé, il est au coeur de notre système de Matching.

Enfin, pour permettre une relation totalement sécurisée entre 2 inconnus, le service de partage de trajets proposé par **TAKO** intègre un système novateur assurant à chaque passager de ne payer que sa part du trajet.



2. Notre Offre et nos Innovations

Scalabilité

Service de Maraude électronique :

Depuis l'arrivée des acteurs VTC, le secteur des taxis est confronté à un bouleversement profond partout dans le monde. Dans la plupart des pays impactés, les taxis peinent à faire face car non fédérés avec souvent un acteur dominant et beaucoup d'indépendants. **En proposant un outil gratuit, non exclusif, compatible avec tous les statuts l'offre TAKO est adaptable partout.**

D'ores et déjà le système Registre des Disponibilités est en cours de déploiement au Canada et est en surveillance au niveau Européen, la France faisant office de Proof Of Concept.

Service de partage de Taxis :

Ce système ayant été pensé pour fonctionner avec tous les taxis, sans n'avoir rien à leur demander, il est exportable sur tous les "HUB" disposant de taxis sur site, et équipés d'un compteur.

Assets

Grâce au **modèle économique proposé** et fort de la **relation de confiance établie** entre les équipes de **TAKO** et les chauffeurs de Taxis, **TAKO** peut d'ores et déjà s'appuyer sur une base de 3500 taxis référencés et 1500 supplémentaires en cours d'inscription. Soit une **base totale de +5000 taxis.**

L'algorithme développé permet à **TAKO** d'être le **seul acteur** à proposer à ses utilisateurs une **estimation précise des prix des trajets partout en France.**



3. Notre Histoire

Date de création

Septembre 2015

Genèse / Storytelling

TAKO est né, à l'Aéroport d'Orly, à la suite d'un retour de vacances.

Après avoir patienté de longues minutes pour récupérer nos valises, nous avons dû faire face à une attente de près de 45 minutes à la file taxis avant de pouvoir monter dans une voiture.

L'un de nous devait prendre un taxi séparé du groupe car n'habitant pas dans le même quartier. En demandant à la personne immédiatement derrière lui s'il serait ok pour partager son taxi, Benjamin a eu la bonne surprise de trouver son co-passager immédiatement.

Pendant ces longues minutes d'attente nous voyions que la plupart des taxis ne chargeaient qu'une seule personne, alors que tout le monde avait pour destination Paris...

L'idée était née. Mettre en place un système permettant de partager son taxi au départ des Gares et Aéroports de manière instantanée, sécurisée et sans détour.

Pensé pour être compatible avec tous les taxis et tous les HUB, le concept était suffisamment novateur pour séduire la secrétariat de la COP21 qui nous a permis, après avoir reçu l'approbation des différentes organisations représentatives du secteur, de tester notre solution lors de la **Conférence de Paris sur les changements climatiques** tenu en Décembre 2015, au Bourget..

En pleine période de tensions entre taxis et VTC, avoir pu obtenir l'approbation des syndicats et organisations représentatives des taxis, nous a permis d'être invité à participer au Registre des Disponibilités LeTaxi. Opportunité que nous n'avons pas ratée car pleinement en phase avec notre vision : proposer une offre complète de mobilité taxis utilisable partout : en ville, sur les Gares et les Aéroports.



3. Notre Histoire

Timeline

Sept 15

- Création de la société TRIPERZ, éditrice de l'application éponyme
- Partenaire de la COP21 - V1 Application
- Accord d'expérimentation (AIXpé) avec Paris Aéroports - V2 Application
- Incubation, "L'Ecurie" - POLE CAPITAL

Mai 16

- Labellisé LeTaxi - "Moteur de Recherche" (App Client)
- Emission de 3 BSA AIR : 60K€, convertis au 1er tour de table
- V3 Application - V1 du service de Maraude
- Lancement Officiel Ministère - TRIPERZ Speaker
- V4 Application - Demande des taxis pour proposer App Chauffeurs "Disruptive" (Opérateur)
- 1er tour de table : 300K€ + 150K€ Media for Equity (voir Section 10 - Nos estimations financières)

Mai 17

- Changement de nom de marque pour TAKO
- Lauréat du Startup Contest LISEA Bordeaux Metropole pour expérimentation du service de partage sur la Gare
- Mise en ligne de la TAKO CHAUFFEUR
- Lancement de l'expérimentation du service de partage sur Paris Aéroports & sur la Gare de Bordeaux St Jean
- Testing live du service de Maraude - POC validé - +26000 demandes de courses

T1 2019

- Loi d'Orientation sur les Mobilités/ T3P : Obligation de connexion au Registre



4. Notre Équipe et notre Board

Equipe



- Arnaud CHOUKROUN : Président – 38 ans

Profil à la fois Finance (Entreprises et Marchés) et Entrepreneuriat (Startup). Une expérience cumulée de + de 15 ans (associé d'une des premières communautés web 2.0), Financial Controller (Sanofi Aventis US) puis « PropTrader », il a accompagné différentes startup.



- Benjamin NABET : Directeur Général – 37 ans

Docteur en pharmacie. A développé et vendu 2 pharmacies, puis a fédéré 30 pharmacies au sein d'un réseau qu'il a créé et animé, a poursuivi sa « reconversion » en investissant dans différents projets.



- Julien Texier : Responsable Marketing et Mobile – 37 ans

Plus de 10 ans dans le digital et l'écosystème startup et Mobile, il a été chef de projet chez Groupon, Rentabiliweb puis en charge de l'acquisition et de la visibilité pour de grands groupes (Blablacar, Le Figaro), au sein de Plyce ainsi que Mister Bell.

Board Members

- M. Bleitrach , Direction Générale d'Indigo et Keolis notamment
- P. de Rosen, Directeur Commercial & Développement Transdev & SNCM
- M. Saint Félix, Directeur Commercial et Développement RATPdev
- Pole Capital, Société de capital risque, E-Mobilité et E-Tourisme



5. Notre Vision et notre Stratégie

Vision

La **MaaS** (Mobility As A Service) est, selon nos anticipations, vouée à devenir le modèle dominant dans les grandes agglomérations. La prise de conscience des enjeux écologiques, les difficultés croissantes de circulation, les coûts élevés de la mobilité particulière font du modèle Maas, le modèle d'avenir.

Sur ce secteur, beaucoup d'innovations ont eu lieu ou sont en cours mais jusqu'à présent le secteur des taxis n'a pas vraiment pris ce virage pour des raisons intrinsèques : domination par un acteur souvent historique, multiplicité des statuts, ancrage de vieilles habitudes,...

TAKO de par sa **vision business** (gratuité), et ses **relations quotidiennes avec les chauffeurs** (rencontres terrains, échanges téléphoniques réguliers, gestion des communautés virtuelles, humanisation des relations ...) est en train de changer cela.

Ambitions

Notre ambition est de devenir un acteur incontournable de la mobilité. En entrant par le biais des taxis sur le secteur, **TAKO** se ménage un espace relativement peu disputé par de nouveaux acteurs et se laisse le temps pour un développement cohérent.

Les acteurs historiques ne voient pas la **maraude électronique** comme un besoin de leurs utilisateurs, notamment parce que cela **remettrait en cause tout leur modèle économique**.

Parce que **TAKO** n'est pas exclusif mais aussi et surtout parce que **TAKO répond tant aux attentes des utilisateurs** (un véhicule le + vite possible, au meilleur prix) **que des chauffeurs** (fédérateur, gratuit, libre dans son usage), nous ambitionnons de devenir à 3 ans l'acteur référence du taxi à Paris et au delà.



5. Notre Vision et notre Stratégie

Stratégie

Le coeur de la stratégie de **TAKO** est de faire de nos chauffeurs partenaires les ambassadeurs de la marque **TAKO**.

Les VTC de leur côté ont jusqu'à présent **tous suivis la même stratégie** pour leur développement, leurs différenciations émanant essentiellement de leur positionnement (local contre multinational, commission prélevée plus ou moins élevée,...). Cette stratégie principale vise à conquérir des parts de marché essentiellement à coup de Bons de Réductions. Cette agressivité est payante à court terme mais **ne peut être durable compte tenu des montants nécessaires**.

TAKO, en travaillant avec les taxis, a un avantage notable : les taxis sont déjà en activité et prennent entre 10 et 20 clients / jour sans aucune application.

Pour profiter de cet avantage, **TAKO** propose aux chauffeurs qui le souhaitent des supports de communication "orientés clients" (flyers publicitaires, cartes de visite publicitaires, ... distribués par le chauffeur aux clients, sticker promotionnel intérieur) et d'autres "orientés chauffeurs" (sticker promotionnel extérieur).

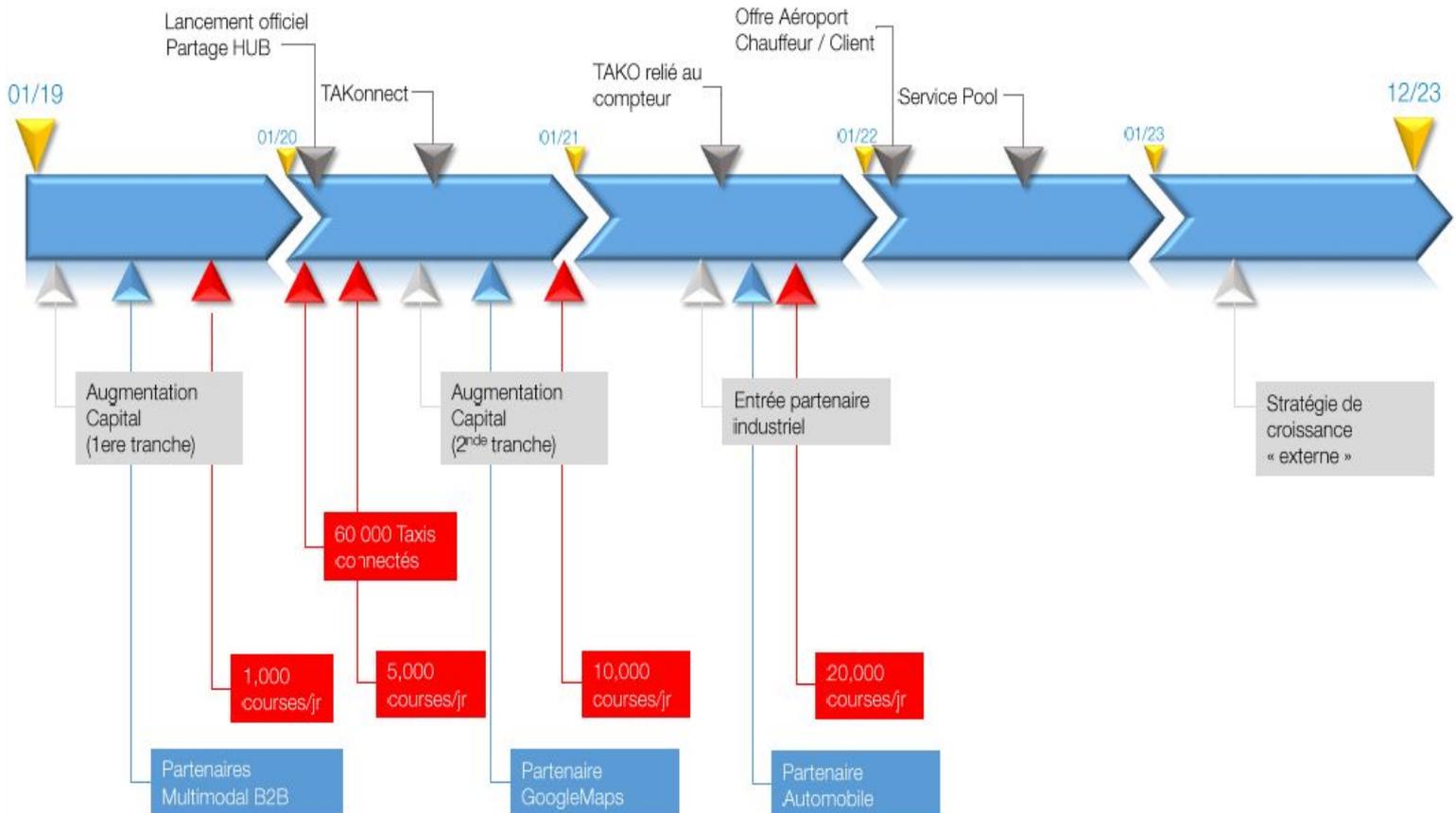
Dans leur grande majorité, les chauffeurs souhaitant développer leur activité jouent volontiers le jeu de la promotion de **TAKO** car ils ont tout à y gagner.

De plus, de par son positionnement clair et différenciant, **TAKO** adresse un **message limpide aux utilisateurs** : **une voiture en moins de 5 minutes, au Bon Prix, qui s'adapte à leurs besoins (tout mode de paiement)**.



5. Notre Vision et notre Stratégie

Roadmap



6. Notre Étude de marché

Marché total

400 000 trajets taxi ont lieu **chaque jour**, dont 200 000 à Paris, ce qui est 2 fois supérieur aux VTC.

Soit près de **150 Millions de trajets annuels** (dont la moitié à Paris).

En Europe de l'Ouest c'est + **1 Milliard de trajets** chaque année.

Segment de marché

En France (Agglomérations), **la maraude représente 80% du marché**, soit par exemple 160 000 trajets / jour à Paris.

Sur les 74 Millions de courses effectuées chaque année à Paris, près de **60 Millions de courses sont effectuées à partir d'un taxi hélé simplement dans la rue.**

Typologie Clients Cible

- "les habitués du taxi" : CSP +, > 50 ans, connectés
- "les déçus du VTC" : CSP +, > 30 ans, "early adopters Uber" attachés à la qualité initiale du VTC, aujourd'hui attirés par le service plus que par le low cost.
- "les chasseurs ultras mobiles" : étudiants ou jeunes professionnels, en recherche d'une voiture le + vite possible au meilleur prix, jonglent entre plusieurs app
- les B2B : mobiles pour des besoins professionnels, focalisés sur le sérieux et le service



6. Notre Étude de marché

Canaux d'acquisition & Stratégie Marketing

- Les chauffeurs de taxis / les taxis (véhicules) : support de communication mobile idéale pour acquérir des utilisateurs déjà habitués au taxi mais également pour diffuser la marque aux 4 coins des villes à moindre frais.
- Promotion/Publicité sur les réseaux sociaux, Facebook et Google essentiellement
- Les partenariats évènementiels (soirées)
- La diffusion d'API auprès d'acteurs multimodaux (ex: Citeasy, Citiways,...) ou d'acteurs globaux type Google & Google Maps.

La stratégie visera à changer l'image du taxi en appuyant sur la **connaissance de la route, la formation et la sécurité** ainsi que sur la **tarification cadrée** et aujourd'hui de plus en plus avantageuse face aux VTC.



7. Notre Analyse de risques

SWOT

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">● Taille de la flotte disponible● Temps d'attente réduits● Modes de paiements disponibles● Tarification● Relation avec les chauffeurs● Seul acteur indépendant	<ul style="list-style-type: none">● Financements● Dépendance à un prestataire IT trop "petit"● Sous staffé
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none">● Hausse de la qualité de service des taxis● Baisse de la qualité de service des VTC● Hausse des prix des VTC● Baisse de la disponibilité des VTC● Promotion des MaaS (Mobility as a Service)● Loi d'Orientation sur les Mobilités / Transport Public Particulier de Personne (T3P)	<ul style="list-style-type: none">● Repositionnement des acteurs historiques du secteur sur le marché de la maraude● Arrivée d'un nouvel acteur de mobilité disposant de moyens financiers importants● Evolution des réglementations



7. Notre Analyse de risques

Facteurs de risques

Classe de risque	Description	Gravité 1-4	Proba 1-4	Actions préventives	Actions correctrices
Concurrence	Arrivée d'un nouvel acteur ou repositionnement sur ce marché d'un acteur historique	1	4	Modèle économique TAKO (gratuité) est une barrière préventive forte, relation forte avec les chauffeurs (relation "humaine" au cœur de la stratégie), 1st to market, Positionnement/Image	Proposer de nouveaux services indispensables aux chauffeurs à bas prix ou gratuits, innovations, UI/UX client à la pointe
Réglementation /Juridique	Incident grave avec un passager entraînant une responsabilité "Corporate"	3	1	Process de vérification des éléments légaux indispensables à la profession de taxi (assurances, Cartes Pro,...), blocage des comptes non conformes	Accentuation des rythmes de contrôle
Technologique	Faible de sécurité sur les serveurs de Données Personnelles, mort du serveur central	2	1	Mise en place d'une architecture sécurisée à plusieurs niveaux	Ajout de niveaux de sécurisation
Humain RH	Sous effectif , ne pas trouver la bonne ressource IT interne	2	2	Prévision des charges de travail, continuation avec prestataire IT	missionner un cabinet spécialisé, ajout de ressources ponctuelles
Taille critique	ne pas atteindre une taille critique rapidement (chauffeurs / clients)	2	2	stratégie d'acquisition testée, catalogue de chauffeurs et clients fidèles	incentiver les débuts
Secteur Activité	Frictions liées aux "syndicats", monopoles, VTC	2	1	échanges réguliers avec les chauffeurs, les représentants et les autorités de tutelles	intensifier les échanges



8. Nos Concurrents

Directs

Le concurrent principal de **TAKO** est le leader historique du secteur (G7). Cependant, son modèle et sa vision en font un acteur localisé sur quelques agglomérations en France et en Europe. Les autres acteurs historiques sont régionaux (Alpha Taxis, Atlantis, Taxis Marseillais,...) .

Les nouveaux acteurs du secteur Taxi (Gett, Grab,...) quant à eux, sont en attente d'une opportunité leur permettant d'entrer sur le marché français. Opportunité que **TAKO** représente.

Les acteurs VTC sont des concurrents directs dont **TAKO** se différencie grâce aux spécificités du taxi : compteur horokilométrique sans majoration, formation, taille de la flotte, autorisation de circulation dans les voies de bus...

Compagnies de TAXI : Groupe G7, Taxis Alpha, Hype, ...

Applications de TAXI : G7, Alpha Taxis, Taxi Connect, Gett, Grab,...

Applications VTC : Uber, Chauffeur Privé, LeCab, Heetch, ...

Indirects & substitution

Toutes les offres de mobilités peuvent se substituer au service proposé par **TAKO** mais quand certaines sont bon marché, elles sont fermées la nuit, moins confortables ou nécessitent d'être conducteur.

Liste non exhaustive :

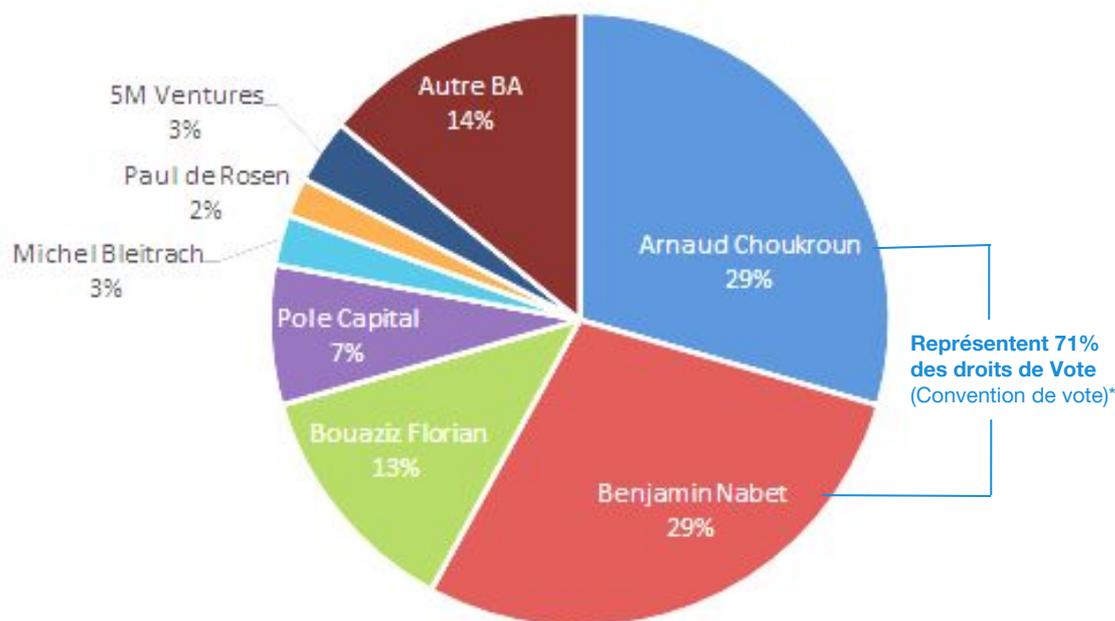
- Transports en commun
- Auto partage / Scooter partage
- Voiture / 2 roues motorisés individuels
- Mobilités douces : vélos, trottinettes, gyropodes ...



9. Nos Données financières

Capital social & répartition

Capital Social de 347 622.78€ divisé en 40 113 parts



*Convention signée par laquelle les voix issues des parts détenues par M. F BOUAZIZ, iront s'additionner aux voix de M A CHOUKROUN, Président, et ce pendant toute la durée de détention des parts

Tableau détaillé des produits et charges (Exercice clos 2017)

Produits		Charges	
CA	321	Autres achats et charges externes	83 800
Subventions	15 000	Impôts, taxes et versements assimilés	752
		Rémunérations du personnel	55 809
		Charges sociales	24 914
		Dotations aux amortissements	12 090
		Autres charges	294
		Charges Financières	212
Total	15 321	Total	177 871

Résultat	/	Résultat	<162 550>
----------	---	----------	-----------



9. Nos Données financières

Tableau détaillé des actifs / passifs (Exercice clos 2017)

ACTIF	Exercice clos le 31/12/2017 (12 mois)			
	Brut	Amort. & Prov	Net	%
Fonds commercial				
Autres immobilisations incorporelles	120 900	12 090	108 810	37,26
Immobilisations corporelles				
Immobilisations financières				
ACTIF IMMOBILISÉ	120 900	12 090	108 810	37,26
Matières premières, approv., en cours de production				
Marchandises				
Avances et acomptes versés sur commandes	30		30	0,01
Clients et comptes rattachés				
Autres créances	33 049		33 049	11,32
Valeurs mobilières de placement				
Banques, C.C.P., et autres disponibilités	150 097		150 097	51,40
Caisse				
Charges constatées d'avance	46		46	0,02
ACTIF CIRCULANT	183 222		183 222	62,74
TOTAL GÉNÉRAL ACTIF	304 122	12 090	292 032	100,00

PASSIF	Exercice clos le 31/12/2017 (12 mois)	
		%
Capital social ou individuel (dont versé : 303 022)	303 022	103,78
Ecart de réévaluation		
Réserve légale		
Réserves réglementées		
Autres réserves	60 000	20,56
Report à nouveau	-40 555	-13,88
Résultat de l'exercice	-162 550	-55,85
Provisions réglementées		
CAPITAUX PROPRES	159 917	54,76
Provisions pour risques et charges		
Emprunts et dettes assimilées		
Avances et acomptes reçus sur commande en cours		
Fournisseurs et comptes rattachés	36 075	12,36
Autres dettes	96 040	32,89
Produits constatés d'avance		
DETTES	132 116	45,24
TOTAL GÉNÉRAL PASSIF	292 032	100,00



10. Nos Estimations financières

COMPTE DE RESULTAT				
Pro Forma 2018 / Prévisionnel 2019 - 2021				
Chiffre d'affaires	2 335	179 578	1 638 481	4 814 168
variation en % sur CA précéd.	627%	7 591%	812,4%	193,8%
Production de l'exercice	2 335	179 578	1 638 481	4 814 168
Marge commerciale	2 335	179 578	1 638 481	4 814 168
en % de la prod.	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Excédent brut d'exploitation	-139 805	-582 843	96 962	1 617 935
en % du CA	-5 987%	-324,6%	5,9%	33,6%
Résultat d'exploitation	-151 895	-582 843	96 962	1 617 935
en % du CA	-6 505%	-324,6%	5,9%	33,6%
Résultat courant	-152 107	-582 843	96 962	1 617 935
en % du CA	-6 514%	-324,6%	5,9%	33,6%
Résultat net	-152 107	-582 843	96 962	1 236 498
en% du CA	-6 514%	-324,6%	5,9%	25,7%
MBA	-152 107	-582 843	96 962	1 236 498
en % du CA	-6 514%	-324,6%	5,9%	25,7%

Hypothèses retenues (2019 - 2021)			
Installations	<56K Users	< 158K Users	<325K Users
Base Users Active (Moy)	55%	81%	84%
Users Actifs	2.9 Courses/mois		2.96 Courses/mois
% Courses payées In App (Moy)	33%	63%	82%
Trajets Partagés*	/	<8 K Trajets	< 15K Trajets

* 65K personnes quittent Seul Orly & CDG / jour



10. Nos Estimations financières

Plan de financement

Les financements programmés sont prévus pour **accompagner le développement** de **TAKO**, tant sur le plan **commercial** que sur le plan **technologique** avec de nombreux **investissements en R&D**.

T1 2019 : financement de 750 K€ (souscriptions en parallèle de Kriptown comprises)

T2 2020 : financement de 450 K€

Ce 2e étage de financement pourra être réalisé, pour tout ou partie, en Equity, en Dette ou Dette Convertible, selon les conditions du “marché” à cette date (niveau des taux, niveau de valorisation, ...)

NB : l'accord de Media For Equity en place avec 5M Ventures n'a fait l'objet que "d'un seul tirage d'option" pour une valeur de 50K€ et converti et intégré au capital de TAKO conformément aux conditions de l'accord. Une option de 100K€ permettant de réaliser des campagnes de communication reste toujours exerçable, sur décision de TAKO.



11. Notre Valorisation

Valorisation retenue

Sur la base de la Méthodologie “Capital Risque” , n’ayant pas de société réellement comparable permettant une valorisation par comparaison, **la valeur retenue pour cette levée de fonds est de 2.3M€ pre-money** (voir le détail ci après)

Méthode de valorisation détaillée

La méthode dite de “Capital Risque” vise à permettre à des start up avec peu d’historique d’être valorisées en prenant en compte les attentes de rentabilité des investisseurs présents (investissement actuel) et à venir (dilution liée à un autre tour de financement) tout en protégeant les entrepreneurs d’une dilution trop importante qui les priverait de leur capacité de décision.

Cette méthode suit la logique Top/Bottom : part de la valorisation attendue pour calculer la valeur actuelle.

Méthode de valorisation “Capital Risque” :

- Valorisation (“ Sortie anticipée”) à 10 ans : 50 M€
- R.O.I attendu de x10
- Soit Valorisation Post Money de 5M€ (i.e. fonds levés compris)
- Pour un Investissement de 1M€
- Valorisation Pre Money de 4M€ (avant ajustement dilution Tour suivant)
- Soit Valorisation 2.8M€ (impact des 30% dilution attendue au Tour suivant)

Ne pouvant faire une moyenne de plusieurs méthodes, une décote est appliquée et la **Valorisation Pre Money** retenue est de **2.3M€**

Historique des levées de fonds

- Mai 2016: 1er Bridge effectué pour un montant de 60 000€ (BSA AIR)
- Avril 2017 : Levée de fonds effectuée pour un montant de 300 000 € + 150 000€ Media For Equity (*voir Section 10 - Nos estimations financières*)
- Valorisation pre money retenue (Mars 2017): 1 300 000 €
- Valorisation post money : 1 710 000 € (BSA exercés, option de 50K€ Media For Equity réalisée, solde 100K€ restant à tirer)



12. Notre levée de fonds

Montant Min et Max souhaités

Montant Mini : 450K€

Montant Maxi : 900K€

Déroulement de la levée de fonds

Dans le cadre de cette levée de fonds réalisée par la société TAKO, **la part est valorisée à 57,34€**. 10 jetons représentent la valeur d'une part. **Le jeton, lui, est valorisé à 5,74€**.

La souscription est ouverte pendant une période de 6 semaines, débutant le 26 novembre 2018 et se terminant le 6 janvier 2019 à 23h59.

Le jeton s'appellera TAKO.

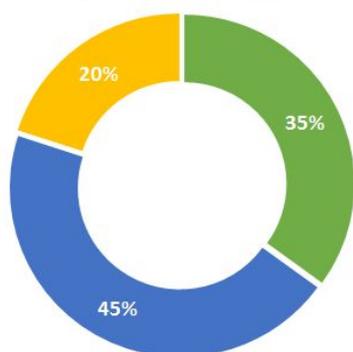
Le montant minimum de jetons pouvant être émis est de 78 397 jetons, le montant maximum pouvant être émis est de 156 794 jetons

Destination des fonds

- IT - Développements nouveaux services et Améliorations UI/UX
- Communication / Acquisition
- Staff

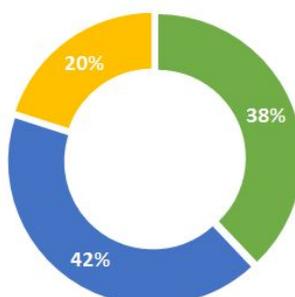
Utilisation des Fonds

Scénario : 900K€



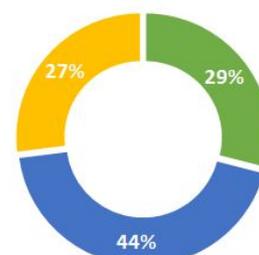
■ IT ■ Communication/Acquisition ■ Staff

Scénario : 650K€



■ IT ■ Communication/Acquisition ■ Staff

Scénario : 450K€



■ IT ■ Communication/Acquisition ■ Staff



13. Ils parlent de nous

Visibilité dans la presse & sur le Web

[Le Parisien](#) (25/09/18) : “Des prix moins chers que la concurrence quand vous en avez le plus besoin”

[L'usine Digitale](#) (26/10/18) : “Héler et payer un taxi avec la même simplicité qu'Uber”

[Maddyness](#) (23/10/18) : App de la Semaine : “Comme pour un taxi pris dans la rue, aucun frais d'approche n'est facturé”

[GQ magazine](#) (16/10/18) : Marre d'utiliser Uber ? Tako a la solution

[Nexxdrive](#) (22/10/18) : Tako répond ainsi au besoin d'une mobilité instantanée et au meilleur prix

Validations

Page de validation 1 - Agence de notation

ESTIMEO

28 rue du Chemin Vert,
75011 PARIS

contact@estimeo.com

<https://estimeo.com/>

VAULT
42 rue Mathis,
75019 PARIS

Paris, le 7 novembre 2018

Par mail à : arnaud@vault.fr

Objet : Notation de la startup TAKO

Monsieur,

Estimeo est une plateforme de notation de startups.

S'étant soumis à l'exercice de notation, Tako a obtenu un résultat supérieur à 72 sur 100, ce qui rend éligible l'entreprise à l'investissement via Kriptown.

A travers son algorithme d'Equity Scoring, Estimeo évalue le potentiel des startups au regard de six dimensions clés : l'Humain, la Stratégie, l'Offre, le Marché, la Technique et le Financier.

La note supérieure à 72 sur 100 permet de valider la solidité des fondamentaux de la startup et de son potentiel de développement.



Validations

Page de validation 2 - Commissaire aux comptes



FOX AUDIT
19, avenue Victor Hugo
75116 - Paris

Téléphone : 01 45 01 50 50
Email : cabinet@foxaudit.com
Site web : www.foxaudit.com

Rapport sur l'examen du « *whitepaper* » de la société par actions simplifiée TRIPERZ (TAKO) effectué sur la base de procédures convenues

A Monsieur le Président de la société par actions simplifiée VAULT,

En notre qualité de professionnel de l'expertise comptable, nous avons mis en œuvre les procédures convenues indiquées ci-dessous relatives à la vérification de la régularité formelle des données financières historiques de la société par actions simplifiée TRIPERZ (TAKO), société d'édition de logiciels, immatriculée au RCS de PARIS SIREN 813 624 046, présentée dans le « *whitepaper* » (section n° 9, tableau détaillé produits/charges et actifs/passifs) ci-annexé. 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 historiques présentes dans le « *whitepaper* » au regard des comptes annuels :

- Les comptes annuels 2017 de la société TRIPERZ ayant été déposés avec une déclaration de confidentialité, les bilan et compte de résultats - édition de mai 2018 produite par un cabinet d'expertise comptable - nous ont été fournis par Monsieur Arnaud Mournetas, président de la société par action simplifiée VAULT ;
- Nous avons comparé les montants présentés dans le « tableau détaillé des produits et charges (exercice 2017) » établi par la SAS TRIPERZ (TAKO) aux montants présents dans le compte de résultat des comptes annuels historiques 2017 ;
- Nous avons obtenu et vérifié l'équilibre du « tableau détaillé des actifs / passifs (exercice 2017) » établi par la SAS TRIPERZ (TAKO) et avons comparé les montants au bilan des comptes annuels historiques 2017 ;
- Nous avons vérifié que le résultat présenté dans le « tableau détaillé des produits et charges (exercice 2017) » correspondait à celui repris dans le « tableau détaillé des actifs / passifs (exercice 2017) ».

Les travaux effectués nous conduisent aux constats suivants :

- Les vérifications relatives 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 5 novembre 2018, 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 TRIPERZ (TAKO) pris dans leur ensemble.

A Paris, le 8 novembre 2018,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'J. Lellouche', is written over a horizontal line.

Jeremy LELLOUCHE
Expert-comptable – Commissaire aux comptes

Liste des annexes : **Annexe 1 : « *whitepaper* » TRIPERZ (TAKO)**
 Annexe 2 : Comptes annuels 2017

Validations

Page de validation 3 - Avocat

CLAIRE-EVA CASIRO COSICH Avocat à la Cour

Titulaire d'un
Master 2 en Finances
Publiques et Fiscalité

27, rue des Batignolles
75017 PARIS
Tel : 01.80.88.98.00
Fax : 01.80.88.90.01
casiro.avocat@gmail.com
Toque E 955

VAULT
42, rue Mathis
75019 PARIS

Paris, le 16 novembre 2018

Par courriel à arnaud@vault.fr

N/Ref : VAULT – Validation

Objet : Examen de cohérence et de sincérité – TAKO

Monsieur,

Vous m'avez sollicité pour examiner la cohérence et la sincérité des informations figurant dans le document d'information, dit « WhitePaper » établi par la société TAKO dans le cadre d'un projet de levée de fonds par émission de jetons, au regard des éléments de sa vie sociale et juridique.

Mon examen a porté sur les éléments suivants, qui m'ont été transmis, par votre intermédiaire, par la société TAKO :

- Cession d'actions en date du 10 mai 2016
- Décision unanime des associés en date du 17 juin 2016
- Assemblée générale ordinaire en date du 31 janvier 2017
- Cession d'actions en date du 3 février 2017
- Assemblée générale extraordinaire en date du 20 février 2017
- Décision du Président en date du 2 mai 2017
- Assemblée générale ordinaire en date du 5 juillet 2018
- Assemblée générale extraordinaire en date du 25 juillet 2018
- Décision du Président en date du 31 juillet 2018
- Statuts à jour au 31 juillet 2018
- Extrait kbis en date du 11 septembre 2018

J'ai procédé à la revue de ces éléments pour les confronter au White Paper précité et suis en mesure de vous confirmer que cet examen ne m'a pas permis de constater la moindre discordance entre ces éléments.

Ainsi, je vous confirme, qu'en l'état de mes constatations, le White Paper joint est conforme à la réalité sociale et juridique de l'entreprise qu'il concerne.

Je demeure à votre disposition pour évoquer ce dossier et vous prie de me croire,

Votre bien dévouée,

CABINET CORRESPONDANT

Florence CHANE-TUNE
Avocat au barreau de Saint-
Denis de La Réunion
Transmission des Entreprises
Master 2 Droit des Affaires

P/J White Paper examiné

Claire-Eva CASIRO COSICH



Annexe

Avenant : Report de la date de fin de la souscription

Suite à la période des fêtes de fin d'année, qui a amené des difficultés à de nombreux utilisateurs en raison des fermetures bancaires, la société émettrice VAULT et la société TAKO ont demandé à KRIPTOWN d'étendre la période de souscription jusqu'au 24 janvier 2019.

Compte tenu du contexte, la société KRIPTOWN a accepté cette requête et prolonge la période de souscription jusqu'au 24 janvier 2019.

Fait à Paris le 26 Décembre 2018 par les sociétés Kriptown, Vault et Tako.