

# LightPaper.

**Du cashback avec paiement mobile et technologie de la blockchain à un système de paiement mondial.**

**BASÉ SUR LA TECHNOLOGIE DE LA BLOCKCHAIN,  
LE SYSTÈME DE CASHBACK DE WEE CRÉE SA PROPRE  
CRYPTO-MONNAIE ET RÉVOLUTIONNE LE MONDE.**

## CHIFFRES ET FAITS : NOTRE OFFRE.

### Qui sommes-nous ?

**Les spécialistes du cashback.**

**UNIQUE.**

La base opérationnelle du formidable bouleversement qui sera provoqué par l'apparition d'une blue chip mondiale repose sur l'infrastructure solide que nous avons bâtie ces dernières années avec notre système de cashback wee. En tant que programme de gratification unique au monde, wee fait le lien entre le monde des achats en ligne – le portail wee.com compte plus de 1300 boutiques de renom en ligne – et le commerce de détail local. Les consommateurs ne peuvent utiliser le cashback obtenu lors de leurs achats en ligne que pour leurs prochains achats en magasin en ville. Ainsi, nous faisons donc bénéficier ceux-ci de revenus supplémentaires. Le consommateur peut également faire virer les wee accumulés – convertis intégralement dans la monnaie de son pays – sur son compte privé.

Nous prévoyons pour 2018/19 500 000 consommateurs, 30 000 détaillants et 1300 exploitants de boutiques de renom en ligne : ce sont autant d'utilisateurs de notre infrastructure wee et d'utilisateurs potentiels de notre nouvelle crypto-monnaie basée sur la blockchain. Et ces chiffres augmentent de jour en jour.

**Local. Régional. National. Européen. Mondial.**

### Où en sommes-nous ?

**Avant la capitalisation et la multiplication des réussites.**

**DURABLE.**

Nos objectifs sont incroyablement ambitieux. Jusqu'à présent, nous les avons toujours atteints « just in time ». Le développement et l'utilisation de la technologie wee dans la digitalisation du commerce de détail ainsi que le fonctionnement sophistiqué de weeCard ou de weeApp, nous ont d'ores et déjà menés vers des normes avantgardistes. En 2017, nous avons franchi une nouvelle étape importante : l'entrée en bourse de Swiss Fintec Invest AG, société mère du groupe wee – l'action est négociée en Bourse Euronext de Paris et la capitalisation boursière s'élève actuellement à plus de 310 millions de CHF.

En 2018, avec le concept weeArena, nous avons lancé le premier système de paiement dans les stades de sport. Nos équipements et nos logiciels assurent un système ouvert et sans utilisation d'espèces. De plus, nous l'avons relié aux boutiques de détail en ville et à notre portail en ligne. Aujourd'hui, nous prévoyons l'intégration de notre solution unique de paiement mobile dans 25 autres stades dans le monde. Ce projet pilote duplicable et peu coûteux soutient la tendance mondiale du paiement mobile dans les stades, l'objectif étant que les visiteurs puissent gagner du temps. C'est exactement cela que notre système offre. En outre, nous permettons aux visiteurs d'utiliser des wee générés lors d'achats précédents pour consommer sans espèces, voire gratuitement. À l'avenir, une weeCard ou une weeApp universelle sera introduite et elle pourra également être utilisée dans les stades.

Dans les prochaines années, nous nous attendons à une croissance exponentielle de nos revenus générés par le commerce traditionnel.





Actuellement, 75 employés travaillent à temps plein au sein du groupe. Nous sommes également assistés par quelques 50 prestataires de services. L'équipe mondiale de distributeurs partenaires externes comprend plus de 8000 personnes. En coopérant avec une banque allemande renommée, titulaire d'une licence bancaire complète, weeMarketplace AG, jouit d'un autre avantage pour progresser sur son marché : ce partenariat est assorti d'une licence e-money pour l'expansion internationale.

Grâce à ce socle d'activité qui s'est développé au fil des ans, nous nous démarquons nettement des autres Initial Coin Offerings (ICO). Il en va de même pour notre informatique, caractérisé par sa stabilité. Nous avons procédé de manière stratégique dès le début : à l'avenir, il faudra en effet pouvoir contrôler l'identité des utilisateurs d'une cryptomonnaie (KYC – Know Your Customer), une prouesse que nous sommes déjà en mesure de réaliser.

La société suisse Swiss Fintec Invest AG regroupe weeMarketplace AG, weePayment AG, weeTech AG et weeNexx AG, véritables initiateurs de l'ICO (Initial Coin Offering). Cette nouvelle société possède le savoir-faire unique d'une équipe d'experts internationaux chevronnés spécialisés dans la technologie de la blockchain, les cryptomonnaies, la finance, la distribution et le cashback.

**Ambitieux. Fructueux. Innovant. International. Compétent.**



## Où voulons-nous aller ?

**Vers un avenir radieux et globalisé en tant que blue chip. VISIONNAIRE.**

Les crypto-monnaies basées sur les technologies de la blockchain sont appelées à jouer un rôle de plus en plus important dans les systèmes de paiement mondiaux. Notre objectif réaliste est de créer et établir la première crypto-monnaie à usage quotidien qui soit réellement stable et, ainsi, de modifier profondément et durablement les systèmes de paiement dans le monde.

Notre stratégie : nous combinons nos activités de cashback avec paiement mobile, déjà bien implantées, et les opportunités incroyables offertes par la technologie de la blockchain. wee, qui était jusqu'ici synonyme de programme de fidélité innovant aux parts de marché de plus en plus développées, va étendre son cœur de métier et les prestations offertes à l'occasion de l'ICO pour se tourner vers la mise en réseau de la monnaie fiduciaire, des crypto-monnaies et du cashback numérique. Le marché de wee était presque prédestiné à cette évolution. Il synchronise les processus de paiement virtuels à l'œuvre au sein de notre système ouvert et les paiements réalisés en dehors de notre infrastructure. Tout ce que nous avons accompli dans le cadre de nos activités de cashback, nous le portons au niveau supérieur.

Dans le cadre de notre stratégie, nous avons conçu deux coins différents. Le weePayCoin (WPC), qui est un coin stable, se prête à une utilisation quotidienne dans le commerce. Adossé intégralement à l'euro, le weePayCoin deviendra notre nouvelle unité de compte et remplacera le wee après l'ICO. Le WPC est utilisé activement pour les paiements dans les commerces de détail ou les boutiques en ligne et il a une valeur réelle. Le deuxième coin, le weeICOToken (WIT), peut être acheté lors de l'ICO. Une fois l'ICO achevée, il pourra être négocié en différentes cryptobourses. Étant donné qu'on ne le trouvera qu'en cryptobourse, il a un caractère spéculatif et volatil. Après l'ICO, seuls les détenteurs de WIT pourront participer à la communauté du marché wee. Par conséquent, la demande en WIT est amenée à progresser. Le pas évident suivant sera une weeCreditcard cryptographique.

**Virtuel. Physique. Stable. Durable. Précieux.**

Sélection des partenaires participant au marché wee

**LIDL**

**SATURN**

**DocMorris**

**REWE**

**NIVEA**

**SIXT**  
Aktiengesellschaft

**Booking.com**

**s.Oliver**

**Nous travaillons exclusivement avec des partenaires attrayants et fiables.**

## NOUS REPÉRONS LES OPPORTUNITÉS DE NOS MARCHÉS. NOUS LES SAISISSEONS. AU SERVICE DE TOUS.

Il y a actuellement plus de 7,6 milliards de personnes sur Terre. Si l'évolution actuelle se poursuit, nous serons plus de 20 milliards à la fin du siècle. Statista, une des premières bases de données statistiques au monde, prévoit que le chiffre d'affaires du commerce en ligne atteindra 2110 milliards d'euros en 2022. Nous souhaitons développer les produits et services de wee sur ce marché, qui est déjà gigantesque aujourd'hui : système de cashback, solutions de paiement mobile et utilisation, achat et vente de weeICOToken et weePayCoins.

### LES PROBLÈMES ACTUELS ? NOTRE DÉFI EST DE LES RÉSOUDRE. EN AGISSANT.

**wee est l'alternative abordable et innovante aux programmes de fidélité et gratification traditionnels qui incitent les clients à accumuler des points lors de leurs achats pour obtenir des réductions soi-disant intéressantes.**

Or, ces réductions coûtent souvent cher, mais elles sont plus ou moins inutiles. Le consommateur ne se voit souvent proposer qu'un éventail limité de gratifications et il ne peut pas échanger ses points contre des espèces.

- wee échange les points accumulés contre le weePayCoin, une nouvelle crypto-monnaie stable servant de moyen de paiement.
- Les weePayCoins permettent d'acheter, vendre, négocier et économiser au sein, et à l'avenir également en dehors, du marché wee – le tout avec un avoir remboursé en euros.
- Les utilisateurs de wee évoluent au sein d'un système ouvert, le marché wee. Ils peuvent faire valoir leurs cashback obtenus non pas auprès d'un, mais de centaines de milliers de partenaires participants.

**Un grand nombre de services financiers basés sur les crypto-monnaies ne satisfont pas les grandes attentes qu'ils génèrent.**

Certes, ils poursuivent des objectifs ambitieux et formulent des promesses qui le sont encore plus, mais le retour sur investissement est trop souvent inférieur à la moyenne, voire entièrement nul pour les investisseurs. La raison principale en est la faiblesse de leur projet et le nombre insuffisant de points d'acceptation, dont la mise en place est trop coûteuse et complexe.

- Pour wee, étendre ses activités en introduisant sa propre crypto-monnaie est certes révolutionnaire, mais relativement moins risqué. En effet, wee a déjà amorcé cette évolution en mettant en place une infrastructure en ligne et en ville pour son système de cashback. Celle-ci comptera plus de 500 000 utilisateurs - qui sont autant d'utilisateurs potentiels de notre crypto-monnaie - et 30 000 points d'acceptation dans 19 pays d'ici fin 2019. Tout cela constitue déjà un investissement fructueux se chiffrant presque à une centaine de millions d'euros. Quant aux concurrents potentiels, ils devront réaliser leur propre ICO et ensuite utiliser le produit de celle-ci pour mettre en place cette même infrastructure. Ce qui représente un processus long et coûteux.

Des partenaires stratégiques avisés pour l'ICO de weeNexx



Des introductions à des bourses de grande importance

POLONIEX

coinbase

BITTREX

BINANCE

- Le weePayCoin, notre pièce maîtresse, sera le catalyseur de l'extension de notre secteur d'activité actuel. Ce coin est un moyen de paiement tout à fait stable car il est directement couplé à l'euro. En outre, ce moyen de paiement basé sur la technologie de la blockchain est une source de motivation pour notre système sophistiqué de cashback.
- Notre objectif déclaré est de mettre en place un coin liquide à la valeur stable que les utilisateurs du monde entier puissent utiliser en temps réel à la place de la monnaie fiduciaire.

#### La faible acceptation des crypto-monnaies dans le commerce de détail et auprès du grand public découle principalement des risques de volatilité non calculables.

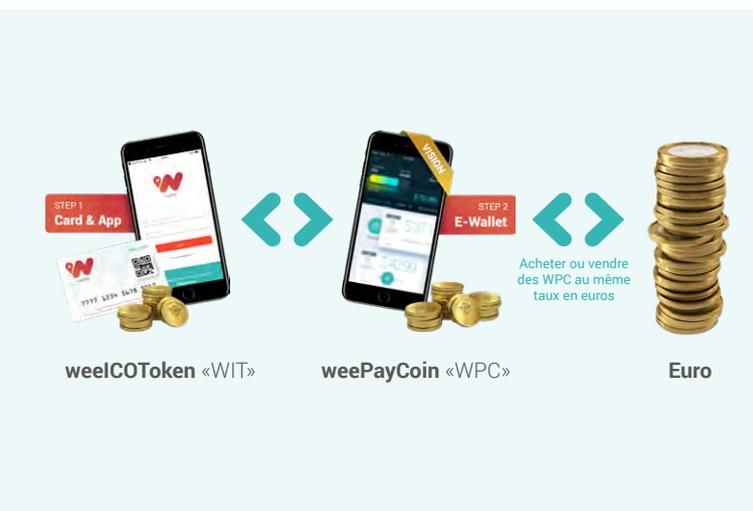
- Étant donné que le weePayCoin est entièrement adossé à l'euro, nous pouvons garantir une stabilité aussi grande que possible – et ce dès l'introduction de notre crypto-monnaie.
- Garantir la compatibilité de notre crypto-monnaie avec la monnaie fiduciaire est la première des priorités. À cet effet, nous mettons en place un système peer-to-peer (P2P) qui combine innovation financière et nos activités de cashback, ce qui permet de combler le fossé existant.
- Entre les crypto-monnaies et l'économie traditionnelle, qui a recours à la monnaie fiduciaire.
- La crypto-monnaie wee est actuellement la plus à même de s'imposer partout dans le monde : utiliser et accumuler (« staking ») les weePayCoins est une pratique tout à fait sûre pour les utilisateurs. La crainte d'une dévaluation est dénuée de fondement.

#### L'acceptation des solutions de paiement mobile varie d'un continent et d'un pays à l'autre en raison de contextes politiques et économiques différents.

Par exemple, en Chine, le paiement mobile va déjà bien au-delà du simple fait de payer avec son smartphone. Un grand nombre de Chinois payent leur loyer via des prestataires de services en ligne ou les utilisent pour percevoir leur salaire, emprunter de l'argent ou en placer. Par rapport à l'Allemagne (où environ 2,2 millions d'utilisateurs ont recours au paiement mobile), la Chine a déjà nettement plus recours à cette pratique, puisque quelque 350 millions d'utilisateurs paient via les porte-monnaie mobiles, Messenger ou applications. Nombreuses sont les régions dans le monde où la digitalisation du commerce de détail, qui regroupe essentiellement des petites et moyennes entreprises (PME), reste encore peu développée.



- wee ne souhaite pas uniquement convaincre les classes moyennes, au pouvoir d'achat plus important. De fait, notre crypto-monnaie permet à un grand nombre de personnes de participer aux opérations de paiement sans espèces. Environ 2,7 milliards de personnes dans le monde n'ont pas de compte bancaire conventionnel. Elles sont exclues des transferts d'argent courants via les banques ou ne peuvent pas utiliser de cartes de crédit.
- À l'échelle locale, wee va tirer profit d'effets exceptionnels et de tendances externes : en effet, plus notre système intègre de détaillants et boutiques en ligne et plus les consommateurs achètent avec la weeCard ou la weeApp, plus notre notoriété et notre image positive grandissent et plus nous bénéficions de recommandations.  
« The trend will be our friend ! »
- À l'ère du smartphone, objet préféré des consommateurs, et de la digitalisation croissante du commerce, les innovations numériques améliorant la qualité de vie ont un fort pouvoir d'attraction. Les produits et services de la marque wee sont très attrayants, que ce soit pour les détaillants, les boutiques en ligne ou les consommateurs finaux.





## weeICOToken «WIT»

### Notre crypto-star en bourse

Le WIT est émis lors de l'ICO puis négocié en bourse. Il rend possible le passage de l'ancien système informatique à la blockchain.

## weePayCoin «WPC»

### Notre crypto-star pour le commerce et le marché de wee

Le WPC est un moyen de paiement qui constitue l'épine dorsale du marché de wee : ce coin basé sur la blockchain est entièrement couplé à l'euro.

# LA SOLUTION PARFAITE, POUR LA CRYPTO-BOURSE ET LE MARCHÉ DE WEE. EN LIGNE ET EN VILLE.

## «WIT»

- Après l'ICO, les commerçants et les consommateurs pourront agir sur le marché de wee à condition de maintenir une quantité définie de WIT dans leur portefeuille. La croissance enregistrée en ligne et hors ligne conduit automatiquement à une hausse de la demande en WIT.
- En outre, les détenteurs de WIT bénéficieront de réductions de cashback plus importantes et de gratifications de VIP supplémentaires.
- Les détenteurs conservant leurs WIT plus longtemps se voient également offrir des avantages non négligeables en termes d'utilisation et d'accès au marché de wee. Nous n'hésitons pas à récompenser les membres de la communauté qui croient en notre vision et s'engagent pour la marque wee.
- Nous motivons les commerçants à conserver des WIT dans leur portefeuille en réduisant sensiblement les frais de transaction spécifiques, en leur accordant des avantages sur l'utilisation de nos promotions virtuelles et en leur permettant de bénéficier d'opérations commerciales exclusives.
- Les détenteurs de WIT peuvent également faire des opérations dans des marchés secondaires car le WIT sera coté en plusieurs crypto-bourses.

## «WPC»

- Le WPC, unité monétaire virtuelle, remplacera le wee traditionnel.
- La stabilité de l'euro et du WPC sera identique car le WPC est entièrement adossé à la monnaie fiduciaire qu'est l'euro et est valorisé en euros.
- Les WPC pourront être échangés contre des euros à tout instant sur le marché de wee.
- En tant que devise, le WPC pourra être utilisé à l'avenir dans des centaines de milliers de points d'acceptation du marché de wee en ligne et en ville.
- À l'avenir, le moyen de paiement WPC pourra être utilisé chez quiconque disposant d'un portefeuille compatible avec le coin ERC20, et même chez les commerçants qui ne participent pas encore au marché de wee et ne sont pas des points d'acceptation pour wee.
- Le WPC est un support d'échange parfaitement flexible : il est possible de le négocier avec d'autres coins Ethereum ou de l'échanger contre des WIT.
- Pour assurer la sécurité de tous les utilisateurs du marché de wee, une société d'audit indépendante ayant pignon sur rue réalisera régulièrement des contrôles et publiera les rapports correspondants.
- Le WPC constitue la base de la carte de crédit cryptographique de wee et de futurs services financiers révolutionnaires.



# LANCEMENT DE LA PRÉVENTE « FAMILY & FRIENDS ».

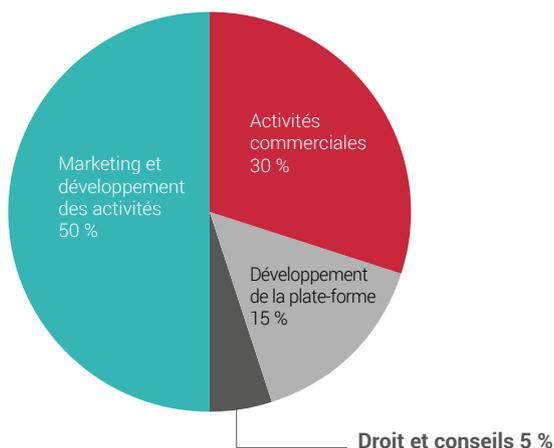
## Tokenomics

Nom du coin	weeICOToken
Code	WIT
Plate-forme	Ethereum
Type de coin	ERC20
Nombre total de WIT	20 000 000 000 WIT
Collecte de fonds maximale	Environ 100 000 000 €
Collecte de fonds minimale	Environ 10 000 000 €
Prix de vente par WIT	0,01 € = 1 WIT
Quantité d'achat minimale	50 000 WIT
Restrictions	Plus d'informations prochainement
WIT invendus	Restent la propriété de wee

## Calendrier

Vente privée I et II	Stock épuisé
Prévente privée « Family & Friends »	Lancement au 4e trimestre 2018 (vraisemblablement)
Prévente publique	Lancement à la fin du 4e trimestre 2018 (vraisemblablement)
Vente publique	1er trimestre 2019 (vraisemblablement)

## AFFECTATION DES RESSOURCES



## Catégorie

## Montant (WIT)

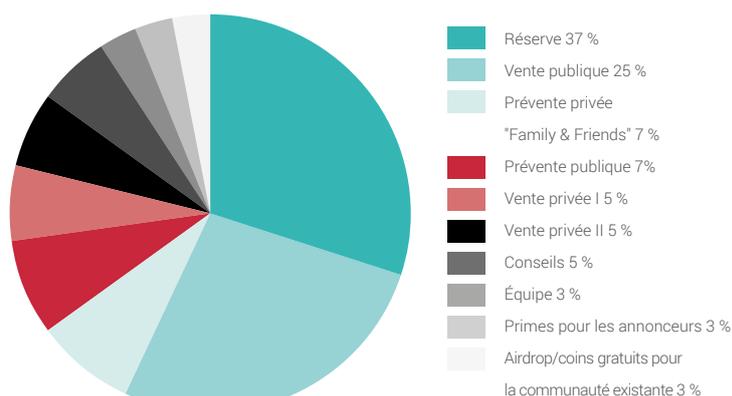
Vente publique	5 000 000 000
Prévente « Family & Friends »	1 500 000 000
Prévente publique	1 500 000 000
Vente privée I	1 000 000 000
Vente privée II	1 000 000 000
Réserve	7 500 000 000
Conseils	1 000 000 000
Équipe	500 000 000
Primes pour les annonceurs	500 000 000
Airdrop/coins gratuits pour la communauté existante	500 000 000

## Nombre total de WIT

**20 000 000 000**

Il sera possible d'adapter la répartition exacte des coins ultérieurement ou avant le début de la vente publique.

## RÉPARTITION DES COINS



# REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ WEE, EN TANT QU'INVESTISSEUR ET ADEPTE ENTHOUSIASTE.

## Feuille de route | Calendrier

### 1er trimestre 2018

Évaluation et préparation du projet

### 2e trimestre 2018

Lancement de la prévente privée. Obtention des documents stratégiques et juridiques et mise en place de la structure technique pour l'ICO

### 4e trimestre 2018 (vraisemblablement)

Prévente privée « Family & Friends »

### Fin du 4e trimestre 2018 (vraisemblablement)

Prévente publique

### 1er trimestre 2019 (vraisemblablement)

Vente publique

### 2019

Le modèle commercial actuel doit être entièrement adapté à la blockchain.

Mise en place de weePayCoin. WIT est coté à la plupart des bourses importantes. Une forte expansion est prévue en Europe occidentale et dans d'autres régions. Vers la fin de l'année 2019, la plate-forme wee sera ouverte aux programmes de fidélité de prestataires tiers. Elle permettra de gérer d'autres types de programmes de gratification, comme les miles des voyageurs fréquents. wee posera sa candidature pour obtenir les licences nécessaires afin de pouvoir proposer différents services financiers.

### 2020

Expansion de wee en Asie, en Amérique et en Afrique. À ce stade, wee tentera d'obtenir sa propre licence bancaire pour sa solution de paiement éprouvée. L'objectif est de convaincre le plus grand nombre possible de personnes n'ayant pas de compte bancaire afin qu'elles puissent participer à l'écosystème financier et qu'elles voient s'ouvrir les portes qui leur étaient auparavant fermées. Dans le même temps, wee va se concentrer particulièrement sur la mise en œuvre et l'utilisation des « smart data », moteur principal de l'évolution de ses activités.

## Équipe

Nous sommes les initiateurs de l'ICO de weeNexx AG et les stratèges de l'expansion du marché de wee. Chacun de nous possède un savoir-faire développé au fil des ans, que nous mettons en commun pour cette tâche merveilleuse et cette occasion unique pour notre équipe. Pour faire briller encore plus la marque wee ! Pour continuer à appliquer avec succès notre vision commune partout dans le monde. C'est pourquoi chacun de nous donne le meilleur de lui-même dans son domaine de compétence.



**Dr. Leo Thomas Schrutt**  
Chairman of the Board



**Ewald Schmutz**  
CEO weeMarketplace AG/CFO



**Daniel Lindner**  
Chief Information Officer



**Jan Boluminski** Operational  
Business Development Expert



**Tobias Engelsberger**  
Chief Sales Officer



**Anders Mathis** Financial and  
Business Planning Advisor

## Participez à notre aventure passionnante – achetez des WIT dès maintenant !

weeNexx AG | Burgstrasse 8 | CH-8280 Kreuzlingen 

Le présent document est uniquement fourni à titre d'information. Il n'a pas été réalisé pour établir des relations juridiques entre un destinataire du présent document et la société responsable du projet. De même, il n'a pas été réalisé pour être juridiquement contraignant ou pour être opposable à la société responsable du projet par ce destinataire.