

Du cashback à un  
système de paiement global.

# weeLeanpaper

Propulsé par la technologie blockchain: le système de cashback wee  
lance sa propre crypto-monnaie.



wee

# Table des matières

	Avis important .....	3
<b>1</b>	<b>Introduction .....</b>	<b>4</b>
1.1	Une entreprise opérationnelle va sur la Blockchain .....	5
1.2	L'opportunité.....	5
<b>2</b>	<b>wee Modèle d'affaires .....</b>	<b>6</b>
2.1	Fidélité et Cashback .....	6
2.2	Paiement Mobile .....	6
2.3	Technologie Blockchain .....	6
2.4	weeSports & Entertainment .....	6
<b>3</b>	<b>Le weeEcosystème .....</b>	<b>8</b>
3.1	L'utilitaire weeMarketplaceAccessToken (WMA) .....	8
3.2	Le stable weePayCoin (WPC) .....	9
3.3	wee Marketplace .....	9
<b>4</b>	<b>Token Modèle d'affaires.....</b>	<b>11</b>
4.1	Cashback et frais d'échanges .....	11
4.2	Monétisation des Données .....	11
4.3	weePayCoin (WPC) .....	11
4.4	Frais de Structure .....	11
<b>5</b>	<b>weeMarketplaceAccessToken (WMA) Vente des Token .....</b>	<b>12</b>
5.1	Token Economie (Tokenomics) .....	12
5.1.1	Chronologie, Réductions et Bonus .....	12
5.2	Distribution des token .....	13
5.3	Utilisation des Fonds .....	13
5.4	Feuille de route .....	14
<b>6</b>	<b>Equipe de direction .....</b>	<b>15</b>



# Avis important

Rien dans le présent weeLeanpaper ne constitue un prospectus ou une sollicitation d'investissement, ni ne vise en aucune manière une offre ou une sollicitation d'achat de titres dans quelque juridiction que ce soit. Ce document n'est pas composé en conformité avec les lois ou règlements de quelque juridiction que ce soit, et n'est pas soumis à ces lois ou règlements, qui est conçu pour protéger les investisseurs.

Le but de ce weeLeanpaper est uniquement de donner un aperçu du wee MarketplaceAccess Token (WMA) et du weeEcosystem associé et de mettre en évidence un sujet sélectionné, à savoir, le modèle d'affaires du weeGroup, le weeEcosystem et le weeToken. Les informations présentées ci-dessous ne sont pas exhaustives et n'impliquent aucun élément d'une relation contractuelle. En particulier, il ne contient pas de description des risques ni d'autres éléments nécessaires pour comprendre les risques et les chances d'un investissement dans la WMA. Une description beaucoup plus complète est fournie par le weeWhitepaper (complet). Par conséquent, personne ne doit envisager d'investir dans la WMA sans avoir lu et entièrement compris tous les risques et toutes les chances liés à la WMA.

Le WMA est un jeton d'utilité. Il n'est pas destiné à constituer des valeurs mobilières ou des instruments financiers dans quelque juridiction que ce soit.

Ce weeLeanpaper ne constitue ni ne fait partie d'aucun avis sur un avis de vente, ni sur une sollicitation d'une offre quelconque par le vendeur de la WMA (le «fournisseur WMA») d'acheter une WMA, pas plus que toute partie de celle-ci. Nni le fait de sa présentation ne constituent la base ou la fiabilité de toute décision de contrat ou d'investissement. Il n'a pas été enregistré en vertu de la loi sur les valeurs mobilières ou de toute autre loi sur les valeurs mobilières d'un État des États-Unis ou de la législation sur les valeurs mobilières d'un autre pays, y compris les lois sur les valeurs mobilières d'un pays dans lequel un détenteur potentiel est un résident. Aucune autorité de réglementation n'a examiné ou approuvé les informations présentées dans ce weeLeanpaper. Aucune action de ce type n'a été ou ne sera prise en vertu des lois, des exigences réglementaires ou des règles d'une juridiction. La publication, la distribution ou la diffusion de ce weeLeanpaper ne signifie pas que les lois, exigences ou règles applicables ont été respectées.

La WMA ne peut pas être utilisée à des fins autres que celles fournies dans ce weeLeanpaper.

La WMA n'est pas destinée à être vendue ou utilisée dans un territoire où la vente ou l'utilisation de jetons numériques peuvent être interdites.

La WMA ne confère aucun autre droit, sous quelque forme que ce soit, y compris mais sans s'y limiter, la propriété, la distribution (y compris, sans toutefois s'y limiter, le profit), le rachat, la liquidation, la propriété (y compris toutes les formes de propriété intellectuelle), ou tout autre moyen financier ou juridique, droits, autres que ceux spécifiquement décrits dans ce weeLeanpaper.

Certaines déclarations, estimations et informations financières contenues dans ce weeLeanpaper constituent des déclarations ou informations prospectives. Ces déclarations ou informations prospectives impliquent des risques et des incertitudes connus et inconnus susceptibles d'entraîner un écart important entre les événements ou les résultats réels et les estimations ou les résultats implicites ou exprimés dans ces énoncés. Ce weeLeanpaper peut être modifié pour fournir des informations plus détaillées.

**Traduction française non officielle (pour aider la compréhension des non anglophone)  
tirée du document original anglais weeLeanpaper Aout 2019 sur <https://weemat.io/>**



# 1 Introduction



La weeNexx AG fait partie du weeGroup, un groupe opérationnel de douze sociétés détenues par la société suisse Fintec Invest AG, située à Kreuzlingen, en Suisse. Elle est responsable de la conduite de la première offre de jetons initiale (ITO) et de l'émission du weeMarketplaceAccessToken (WMA).

Le weeGroup a mis au point une communauté de commerçants mondiale bien connue et un système de remboursement en espèces sous le nom de marque wee; Cette weeCommunity regroupe des marques renommées et des détaillants locaux sur sa plateforme en ligne. wee offre une alternative innovante aux programmes de fidélisation classiques qui motivent les clients à collecter des points de fidélité lors de leurs achats. Au lieu de fournir des points qui ne peuvent être utilisés que dans les magasins d'une société ou d'un groupe de sociétés, les clients reçoivent un cashback qui peut être appliqué à un système ouvert et multidimensionnel avec des centaines et des milliers de partenaires connectés (détaillants, prestataires de services), et peuvent même être retirés sous forme d'argent réel.

Le weeGroup dispose d'un système paneuropéen de cashback mobile, mis en réseau avec les détaillants locaux en ligne et hors ligne via son Marketplace. Ces détaillants fournissent à leurs clients un certain pourcentage de remise sur chaque achat ou service payé en espèces, qui est immédiatement crédité sur la weeCard ou weeApp du client concerné et qui est utilisable pour tout achat effectué chez des partenaires hors ligne avec cette carte. En outre, la weeCard permet de convertir les remises en argent en paiements en espèces réels, ce qui la rend très attrayante et différente des programmes de fidélisation et de bonus plus largement utilisés

En août 2018, le weeGroup a fait appel à Envolved GmbH de Munich, en Allemagne, pour améliorer sa stratégie commerciale et en particulier pour développer son marché, notamment un nouveau logiciel de marché à la pointe de la technologie conçu pour : gérer un grand nombre d'utilisateurs et de transactions. Envolved GmbH est spécialisée dans le développement de places de marché, de programmes pour les membres, de programmes de fidélité et de cashback; Par exemple, il a déjà pris en charge avec succès des clients tels que Miles and More et d'autres programmes de fidélisation réputés.

Le réseau de weeGroup compte actuellement 200 000 utilisateurs enregistrés et plus de 20 000 commerces hors ligne et 1 700 marchands, détaillants et services en ligne. D'ici 2020, nous prévoyons d'augmenter ce nombre à 500 000 utilisateurs enregistrés, 30 000 commerçants hors ligne et 3 000 marchands en ligne.

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



# 1 Introduction

## 1.1 Une entreprise opérationnelle va sur la blockchain

Le weeGroup a déjà mis en place avec succès son système de remboursement innovant et génère actuellement des revenus, ce qui en fait une activité pleinement opérationnelle. Il a récemment reconnu que le succès et les fonctionnalités de la technologie de la blockchain offrent d'immenses possibilités pour le développement ultérieur de son système de remboursement opérationnel. Jusqu'à présent, le weeGroup s'est appuyé sur des systèmes bancaires complexes et coûteux pour gérer les comptes d'utilisateurs et les transactions. Cela a pris du temps et a été inefficace, entraînant des coûts de transaction élevés. Grâce à la conversion et à l'intégration du système de remboursement existant de wee dans un système basé sur une chaîne de blocs, le weeGroup espère que sa transformation améliorera la base essentielle de sa base technique actuelle et de son modèle commercial, en résolvant divers problèmes - à un coût minimal pour les utilisateurs du monde entier.

## 1.2 L'Opportunité

La weeNexx AG, basée à Kreuzlingen en Suisse, propose le weeMarketplaceAccess Token (WMA), un jeton utilitaire, confirmé par le superviseur suisse FINMA. WMA sera proposé lors d'une vente privée à des investisseurs du monde entier et sera suivi d'une offre initiale de jetons (ITO). Le produit de l'émission du WMA sera utilisé pour transformer l'activité numérique actuelle du weeGroup en blockchain et pour commercialiser et développer de manière agressive le système wee Marketplace et wee cashback.

L'utilité principale de la WMA sera de fournir aux utilisateurs (marchands et clients) l'accès au weeMarketplace. Les clients et les entreprises devront détenir un nombre minimum spécifique de WMA dans leurs portefeuilles électroniques ERC20 pour pouvoir prétendre à la participation au wee Marketplace. De plus, les clients et les commerçants qui détiendront plus que le minimum de WMA auront droit à des avantages supplémentaires, tels que des taux de remboursement plus élevés ou une exposition marketing accrue.

Dans un deuxième temps, une coin de paiement stable, le weePay-Coin («WPC»), sera introduit et déployé dans le système de cashback wee. WPC sera soutenu à 1: 1 par l'euro en tant que monnaie stable à mettre en œuvre dans l'écosystème. Il sert à l'achat de biens et de services par les consommateurs et constitue le moyen de recevoir des gains en cash-back dans les portefeuilles électroniques ERC20 respectifs. Cette étape représente la migration du modèle commercial de remise en argent existant vers la blockchain: aujourd'hui, nos clients collectent des points en tant qu'une unité de compensation, qui sont indexés à la devise locale respective 1: 1; demain, les clients vont chercher le WPC à la place.

La clientèle actuelle de cashback sera transférée dans la solution wee basée sur la blockchain. Toutes les récompenses de cashback existantes seront bloquées et converties en montants de cashback respectifs dans le WPC préservant la valeur sur la base de 1 EUR pour 1 WPC. Cette transition dynamisera le réseau d'utilisateurs existant. Le WPC est facilement et rapidement transférable et stable en termes de valeur, car il est indexé sur l'euro et, par conséquent, facilement accepté par de nombreux détaillants, services et marchands du monde entier. Au lieu que les utilisateurs aient besoin de terminaux de paiement coûteux, le WPC sera accepté dans tous les magasins physiques ou numériques qui acceptent les jetons ERC20. Sur le weeMarketplace, les utilisateurs peuvent également convertir leurs économies en crypto et cashback en fiat monnaie. À l'avenir, un échange de récompenses offertes par des systèmes de remboursement tiers ou de points de fidélité (par exemple, Miles and More) pour WPC sera également possible afin de pouvoir l'utiliser sur le weeMarketplace ou de faire la valeur accessible par conversion en euro. Une fois que le WPC aura été établi en tant que solution de paiement globale auprès des détaillants et des fournisseurs de cashback, nous explorerons et développerons la possibilité de proposer des services financiers basés sur le WPC à tous.



## 2 Modèle d'affaires wee

### 2.1 Fidélité et Cashback

Le weeGroup détient une activité de fidélisation et de remboursement réussie et pleinement opérationnelle, qui se concentre actuellement sur l'Allemagne, la Pologne, la Suisse, le Royaume-Uni et la Slovénie (pays de la première phase). À partir de 2020, les pays restants tels que la France, l'Italie, l'Autriche, la République tchèque et la Slovaquie seront traités dans un deuxième temps. À partir de 2021, d'autres pays européens seront pris en compte par la prévision basée sur les facteurs.

En outre, wee online contient déjà environ 1 700 boutiques en ligne nationales et internationales telles que Lidl, Saturn, Doc Morris, TripAdvisor et bien d'autres. Ces magasins font partie du weeEcosystem, nous plaçant dans une position fantastique pour progresser avec confiance et succès dans le développement de sa plateforme.

### 2.2 Paiement Mobile

Plus qu'un simple fournisseur de remises en argent, le modèle d'affaires est un élément important de l'aventure dans le paiement mobile, une technologie qui en est à ses débuts mais qui gagne rapidement en popularité dans le monde entier grâce à des systèmes tels que Apple Pay, Google Pay et Samsung Pay, offrant aux consommateurs commodité et transactions rapides.

Outre le développement de son réseau de partenaires cashback, wee propose au secteur du sport sa division dédiée au weeSports & Entertainment, qui a pu démontrer ses capacités avec le premier weeArena en Bavière, en Allemagne, où les passionnés de sport doivent utiliser leur carte weeArena pour avoir accès à l'arène, acheter tous les biens et services liés à l'arène, notamment des billets, de la nourriture et des boissons, et bien sûr, collecter de précieuses remises en argent.

### 2.3 Technologie Blockchain

La mise en œuvre de la technologie de blockchain amènera le business model dans l'avenir et le différenciera des programmes de cashback concurrents sur les marchés cibles en introduisant de nouveaux et importants avantages pour toutes les parties concernées.



En utilisant la technologie blockchain, nous proposerons une méthode de paiement aux clients et aux détaillants, qui connecte la vente au détail en ligne et hors ligne sans frais cachés. La remise en argent collectée sous forme de weePayCoin peut être utilisée lors d'un nouvel achat, échangée ou versée sur le compte bancaire du client. Étant donné que le protocole ERC20 d'Ethereum sera utilisé pour weePayCoin, tous les revendeurs possédant un portefeuille ERC20 accepteront même les WPC en dehors de leur propre communauté, étant donné qu'ils sont échangeables 1: 1 contre Euro à tout moment.

### 2.4 weeSports & Entertainment

Une partie importante et croissante du modèle économique wee est l'approche du secteur du sport et de l'industrie par le biais de sa société weeSports & Entertainment AG, qui cherche à augmenter le nombre d'utilisateurs enregistrés chez wee d'une part. Et de l'autre, à encourager l'intégration de nouveaux détaillants dans l'infrastructure de wee. Le weeGroup a déjà prouvé sa capacité à numériser efficacement les stades, ce qui représente une énorme opportunité pour l'avenir.

## 2 Modèle d'affaires wee

Pour établir le potentiel financier de cette division, le weeGroup a procédé à une analyse de rentabilisation approfondie, structurée autour d'un calcul de rentabilité basé sur la comparaison de six catégories de revenus et de cinq catégories de dépenses, et a montré un potentiel de chiffre d'affaires cumulé d'environ 138 millions d'euros et un EBIT (résultat opérationnel) cumulé d'environ 74 millions d'euros de bénéfice d'ici la fin de 2023.

weeSports & Entertainment a lancé son programme pilote dans la région métropolitaine de Munich, en Bavière, en Allemagne, où la division a réussi à recruter des athlètes et des équipes sportives et a pu mener à bien le projet phare de weeArena à Bad Tölz, pierre angulaire du développement de la pénétration du marché.

weeArena offre une combinaison unique de marché, avec un système de paiement de stade ouvert et une numérisation de bout en bout, permettant aux amateurs de sport d'utiliser les fonctionnalités modernes de paiement mobile tout en collectant simultanément des remises en argent et des remises significatives. De faire du shopping avec leur weeCard ou weeApp, dans et en dehors du stade. En outre, weeSports & Entertainment propose des offres personnalisées, des campagnes de supporters sur mesure et des tactiques d'incitation émotionnelle pour attirer de nouveaux amateurs et passionnés de sport.



# 3 L'Écosystème wee

Ce nouvel écosystème représentera un bond en avant considérable dans le monde du cashback et de la fidélisation.

## 3.1 L'utilitaire weeMarketplace-AccessToken (WMA)

La WMA est un jeton d'utilité qui sera émis lors de l'offre initiale de jetons (ITO), ce qui comprendra une vente privée et une offre publique de la WMA. Les fonds collectés par la WMA servent à financer la transformation de wee en blockchain et à donner un coup de pouce à l'extension du wee Marketplace. Tous les participants seront incités à acheter, à conserver et à utiliser WMA afin de développer la communauté et le réseau.

Le jeton weeMarketplaceAccess, élément clé de l'écosystème wee, offre la possibilité de participer au système de remise en argent et au wee Marketplace de générer des revenus grâce aux :

- cashbacks reçu;
- les frais de recommandation reçus si un client introduit un nouveau détaillant sur wee Marketplace;
- un pourcentage de tous les achats effectués par un nouveau membre apporté dans la communauté par un commerçant chez un autre commerçant; et
- l'augmentation de la valeur de weeMarketplace-AccessToken, qui doit être répertorié sur les échanges cryptographiques en monnaie pertinents une fois l'ITO terminé.

Le WMA est immédiatement utilisable. Dès que l'offre de jetons initiale sera terminée, le jeton WMA devra appartenir à toute personne souhaitant participer au wee Marketplace et au système de cashback. Par conséquent, il existe déjà un cas d'utilisation donné et, avec le succès de wee Marketplace, une demande en augmentation constante pour la WMA:

- Les marchands, les détaillants, les prestataires de services et les consommateurs devront conserver en permanence une quantité définie de WMA dans leurs portefeuilles électroniques e-wallet afin d'avoir accès au wee Marketplace. La croissance des achats en ligne et hors ligne entraîne automatiquement une demande croissante pour la WMA.
- En outre, les propriétaires de jetons WMA supérieurs au minimum bénéficieront d'avantages supplémentaires, tels que des taux de remboursement plus élevés (clients) ou des incitatifs de marketing supplémentaires (marchands).
- Les propriétaires qui détiennent leurs jetons WMA pour des durées plus longues bénéficient également d'avantages substantiels
- Les marchands, les détaillants et les serveurs seront récompensés pour avoir gardé plus d'AMW dans leurs portefeuilles électroniques, par exemple en réduisant leurs frais de transaction ou en se faisant attribuer des bonus pouvant être utilisés dans des promotions virtuelles, ainsi que pour avoir accès à des campagnes marketing exclusives.
- Avec la WMA, les propriétaires et les utilisateurs peuvent également effectuer des achats sur des marchés secondaires, car la WMA doit être référencée sur des bourses de crypto-monnaie pertinentes.

Incentive	Client	Marchand hors ligne	Marchand en ligne
Marketplace access	100 WMA requis	5,000 WMA requis	50,000 WMA requis
WMA Advantage	Récompense cashback	Les frais diminueront si les jetons sont conservés dans le portefeuille pendant une période plus longue.	
Exemple d'avantages	Pour chaque WPC dépensé dans les magasins des partenaires de wee, les clients reçoivent un cashback supplémentaire, par exemple. récupère des WMA supplémentaires en guise de récompense.	Pour chaque mois que les WMA sont conservés dans le portefeuille, les frais diminuent légèrement. Des campagnes marketing exclusives sont également proposées.	
WMA Advantage	Bonus de recommandation	Promotion et Marketing supplémentaire	Nouveaux clients
Exemple Avantage	Si le client renvoie un nouvel utilisateur, il gagnera 1 000 WMA	wee aura un espace dédié sur son site Web pour promouvoir les magasins qui ont au moins 1 million de WMA dans leurs portefeuilles.	
WMA Advantage	Preuve de la récompense de l'enjeu	Proof of stake reward	
Exemple d'avantages	Tout en plaçant WMA dans leurs portefeuilles, les clients seront récompensés par davantage de WMA. Plus les coins restent longtemps dans le portefeuille, plus la récompense est élevée.	Tout en plaçant WMA dans leurs portefeuilles, les marchands seront récompensés par plus de WMA. Plus les coins restent longtemps dans le portefeuille, plus la récompense est élevée.	

Remarque: ces chiffres sont des exemples et peuvent être ajustés en fonction du cours opérationnel des affaires.





# 3 L'Écosystème wee



## 3.2 Le Stable weePayCoin (WPC)

Dans le cadre du weeEcosystem, WPC offre la possibilité d'intégrer de nombreuses personnes dans les transactions de paiement sans numéraire de manière transparente et sans risque. À l'échelle mondiale, environ 2,7 milliards de personnes n'ont pas de compte bancaire classique. Cela exclut les transferts d'argent classiques via les banques et l'utilisation de cartes de crédit.

Le WPC sera créé pour fonctionner en tant que moyen de paiement et sera utilisé pour les paiements sans frontière avec moins de frais de transactions. Ce sera le moteur de notre économie intelligente et la base sur laquelle reposera l'infrastructure financière unique de wee.

Pour atteindre ces objectifs, WPC sera structuré comme un coin stable. Il doit être indexé sur l'Euro 1: 1 et devenir le lubrifiant qui permettra aux consommateurs d'entrer et de sortir du weeMarketplace; comme moyen d'acheter des biens et des services et de recevoir des remises en argent dans des portefeuilles électroniques e-wallet. WPC peut être utilisé par n'importe qui, n'importe où et n'importe quand. Les utilisateurs n'ont même pas besoin d'avoir un compte bancaire; seul un smartphone avec portefeuille ERC20 est nécessaire pour recevoir des WPC et payer avec.

Le WPC remplacera le système de remboursement numérique actuellement disponible pour les clients wee. Une fois que le WPC est intégré à l'écosystème, les utilisateurs vont commencer à recevoir le WPC sous forme de remboursement et de paiement au lieu d'un remboursement numérique. Outre l'option permettant de convertir les WPC en euros via le wee Marketplace, les WPC peuvent également être utilisés comme moyen de paiement général une fois qu'ils ont été cotés sur des bourses décentralisées telles que Poloniex, Bitfinex ou Coinbase et qu'ils disposent de suffisamment de réserves en l'euro.

La délivrance (minting) et la suppression (burning) des WPC seront effectuées de manière approfondie par le wee Marketplace et sa banque partenaire. Les WPC ne seront émis par le wee Marketplace que si et dans la mesure où des montants en euros ont été payés. Lors de l'échange de WPC en euros, le montant en euros déposé sera transféré au cédant et le nombre correspondant de WPC reçus par le wee Marketplace sera supprimé. Dans le cas de délivrance de WPC, les détaillants, commerçants ou prestataires enregistrés doivent verser un certain montant en euros sur un compte ouvert auprès de la banque partenaire à titre de dépôt, tandis que les clients doivent recharger leur weeApp ou weeCard respective en versant des Euros. Dès que la banque partenaire reçoit les montants en euros, elle émet le nombre correspondant de WPC. Les WPC seront supprimés si et dans la mesure où, sur demande, des euros seront versés à un détaillant, à un commerçant ou à un prestataire des services enregistré, ou à un client, selon le cas. La plupart des WPC seront transférés par le wee Marketplace vers le wee e-wallet du commerçant, le montant de la remise en argent du WPC

sera transféré sur le wee e-wallet du cédant et les frais de transaction WPC seront transférés sur le portefeuille électronique du weeGroup.

Un cabinet d'audit indépendant bien établi publiera périodiquement des rapports d'audit afin de s'assurer que le montant en euros correspond au montant en circulation de WPC et qu'il est déposé sur un compte bancaire. Le montant en euros doit être égal ou supérieur au montant total des WPC en circulation, visible publiquement dans la blockchain. En conséquence, le weeGroup veille à ce que les WPC soient toujours couverts par un montant égal en euros et soient indexés à 100% sur l'euro.

## 3.3 wee Marketplace

Le wee Marketplace est déjà une plate-forme existante et opérationnelle à portée mondiale. Grâce à sa présence sur le wee Marketplace, un commerçant ou un détaillant (weePartners) a accès à de nouveaux clients potentiels. wee réunit tous les partenaires participants du monde entier - avec une seule carte ou application - mais chacun d'entre eux conserve sa propre image. Ayant développé un système de fidélisation révolutionnaire, wee renforce les détaillants hors ligne et les connecte au monde des achats en ligne.

Le marché encouragera essentiellement deux actions. Tout d'abord, il servira de QG d'échange pour la délivrance (minting) et la suppression (burning) des weePayCoins contre la monnaie fiat et vice-versa. Chaque fois que quelqu'un est en possession de weePayCoin, il peut facilement convertir le token en devise fiduciaire au taux de change indexé promis. De plus, il sera possible de créer de nouveaux token en les payant avec une monnaie fiduciaire. Ce mécanisme garantit une expansion maximale du réseau, car même les personnes qui ne font pas partie de la communauté peuvent accepter les weePayCoins sans se soucier des fluctuations du marché de la cryptographie. Sur le wee Marketplace, les utilisateurs peuvent utiliser leur cashback WPC pour faire leurs achats. Une fois que WPC aura été établi en tant que solution de paiement globale auprès des détaillants et des fournisseurs de cashback, le weeGroup explorera et développera la possibilité de proposer à tous des services financiers basés sur WPC.

Deuxièmement, le wee Marketplace ne constituera pas seulement une communauté avantageuse de shopping et de remboursement en ligne et hors ligne. À l'avenir, il servira même d'échange entre différents types de programmes de récompenses et de fidélisation. Cela permet essentiellement au weePayCoin de devenir le moyen d'échange de facto pour des pools de récompenses segmentées, promouvant le standard ouvert de ce secteur verrouillé. Les gens peuvent être frustrés par l'accumulation de points accumulés dans certains magasins de vente au détail ou restaurants, qui ne sont pas échangeables contre d'autres points mais qui doivent être dépensés en interne. Simultanément, les commerçants, les détaillants et prestataires de services profitent également du système, qui résout ou du moins minimise le problème des énormes réserves qui doivent être conservées dans leur bilan en ce qui concerne les points de fidélité inutilisés de leurs clients.

### 3 L'Écosystème wee

Le but de la wee Marketplace est de créer une méthode de pointe pour faire du commerce, échanger et stocker ces récompenses dans un lieu centralisé, à savoir la weeApp. En utilisant ses ressources pour créer des moyens d'échanger les récompenses pour les utilisateurs wee, ce sera aussi simple que de convertir une devise en une autre.

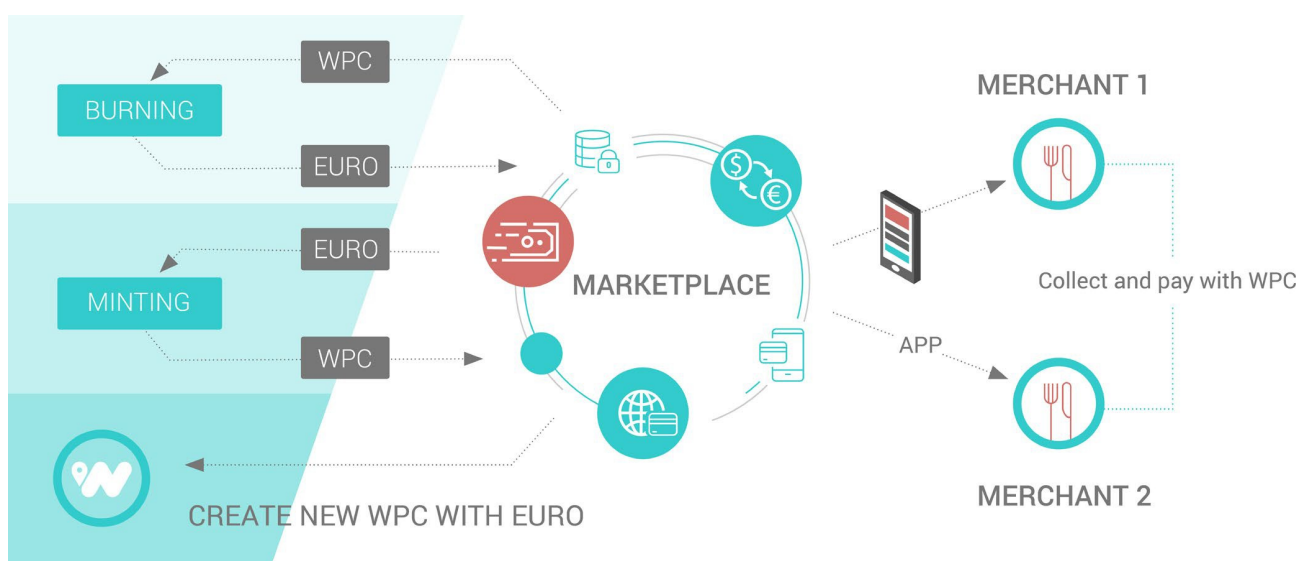
Le wee Marketplace offre aux weePartners un large éventail de possibilités publicitaires et d'outils de marketing, ce qui constitue une incitation supplémentaire pour les commerçants, les détaillants et les services à utiliser le wee Marketplace. Il a une grande portée et une grande puissance publicitaire, ce qui s'est déjà traduit par de bons services de marketing de vente. De plus, le wee Marketplace recueille et analyse les données de ses clients. Les résultats peuvent être proposés aux weePartners de manière anonyme, ce qui permet de cibler leurs campagnes de promotion et leurs offres sous une forme plus personnalisée. C'est un autre moyen d'accroître l'attractivité du wee Marketplace. En outre, weeGroup garantit que toutes les informations et données personnelles seront traitées de manière éthique afin de ne pas porter atteinte aux droits des utilisateurs.

La stratégie pour les prochaines années, selon le concept d'Envolved GmbH, en Allemagne, comprend les mesures clés suivantes::

- Concentration sur quelques marchés et secteurs individuels au cours de la phase initiale;
- de 2019 à 2020, l'accent sera mis sur les marchés allemand, polonais, suisse, britannique et slovène (pays de la première phase);

- Les pays restants tels que la France, l'Italie, l'Autriche, la République tchèque et la Slovaquie seront traités dans un deuxième temps (à partir de 2020). Les pays européens supplémentaires sont considérés à partir de 2021 par la prévision factorielle. Une entrée sur le marché dans d'autres pays non européens sera envisagée après l'entrée réussie sur le marché des pays de la première phase susmentionnés;
- Dans la phase actuelle, l'accent est toujours mis sur les petits partenaires (PME / petite chaîne). Toutefois, à l'avenir, l'accent sera mis sur les partenaires de taille moyenne, tels que les chaînes de stations d'essence locales comptant un nombre incalculable d'agences et, au stade final, sur les principaux acteurs qui n'ont pas encore leur propre programme de remboursement ou de fidélisation ou qui souhaitent participer à un programme multi-partenaires. Pendant ce temps, le wee Marketplace conclura les premiers contrats directs avec des partenaires de taille moyenne;
- Lors de la phase de sélection initiale, l'accent sera mis sur les biens de consommation courante (FMCG), les stations d'essence, les drogueries, la mode, l'électronique grand public, les loisirs créatifs et l'industrie du voyage;
- Parallèlement, la collecte automatique des données des membres permet de vendre des campagnes de gestion de la relation client non seulement à des partenaires, mais également à des fournisseurs et à des fabricants.

#### Délivrance (Minting), suppression (Burning) et distribution de weePayCoins sur le marché wee marketplace



**MIS À DISPO  
par wee Alès  
#weePointAlès**

# 4 Modèle d'affaires du Token

## 4.1 Cashback et Frais d'échanges

Le service de remboursement générera une génération de revenus. Le weeGroup perçoit des frais pour chaque transaction afin de couvrir les coûts opérationnels, tandis que les frais de change perçus lors de l'échange de WPC contre de la monnaie fiduciaire génèrent des bénéfices. Les frais de transaction, ainsi que les frais de change, seront déduits des paiements et des virements sur weeMarketplace.

## 4.2 Monétisation des données

Les revenus du weeGroup proviendront de différentes unités d'affaires générant l'essentiel de ses revenus à partir de données de consommateurs analysées, ou de ce que l'on appelle fréquemment les données intelligentes. La plate-forme offre déjà une connaissance approfondie du comportement des clients et des marchés locaux en analysant les données relatives aux achats quotidiens des clients. Ce qui peut sembler banal à une personne moyenne est en fait très précieux pour les entreprises qui souhaitent se familiariser davantage avec leurs clients existants ainsi que pour celles qui vendent des produits et recherchent de nouveaux clients. En permettant au weeGroup de proposer aux vendeurs des opportunités de marketing personnalisées en fonction du comportement des acheteurs, il sera en mesure de prédire avec précision les besoins des consommateurs et le comportement d'achat en utilisant ce que l'on appelle les profils d'acheteurs (analyse et catégorisation des données de clients anonymes). De cette manière, le weeGroup peut créer une relation de coopération avec de nombreuses organisations intéressées, dont les deux parties bénéficient. En ce qui concerne les préoccupations relatives à l'utilisation des données client, wee garantit un traitement éthiquement correct de toutes les informations personnelles, afin de ne pas violer les droits de ses utilisateurs.

WeeGroup est en train de passer d'un programme de cashback sophistiqué à celui de fournisseur de solutions reconnu pour le marketing numérique basé sur les données pour les détaillants.

## 4.3 weePayCoin (WPC)

Le WPC est un token de paiement basé sur la blockchain Ethereum qui sera indexée 1 pour 1 à l'euro. Comme expliqué précédemment, le WPC remplacera l'euro numérique actuellement en place pour les clients wee. Après sa mise en œuvre, les utilisateurs wee recevront des WPC sous forme de cashback et de paiement, au lieu de cashback numérique.

En plus de l'option d'échange de WPC en Euro via le wee Marketplace, le WPC peut également être intégralement échangé dès qu'il atteint des niveaux de réserve suffisants pour tout autre token Ethereum sur des échanges décentralisés tels que Poloniex, Bitfinex ou Coinbase au sein du réseau Ethereum.

## 4.4 Frais de Structure

Les frais indiqués dans le tableau ne sont que des illustrations et des calculs initiaux. Au fur et à mesure que nous développons notre plate-forme et migrons nos clients et utilisateurs existants, les frais seront ajustés. Les frais réels sont susceptibles d'être différents.

Transaction	Utilisateur	Marchand
Cashback	Pas de frais	0.25%
WPC rachat	0.25%	0.25%
Transferts d'égal à égal	0.5%	0.5%

La délivrance (minting) et la suppression (burning) du coin WPC seront strictement supervisées par les banques partenaires jusqu'à ce que nous ayons obtenu notre propre licence de monnaie électronique ou de banque. La monnaie fiduciaire entrante sera déposée et ce n'est qu'alors que le montant équivalent en WPC sera délivré. L'échange de WPC en monnaie fiduciaire se fera par transfert du montant déposé de monnaie fiduciaire au détenteur du token et supprimera l'équivalent en WPC.



# 5 wee Marketplace AccessToken (WMA) Vente de Token

Pré-vente privée de weeMarketplaceAccess Tokens (WMA) jusqu'au troisième trimestre de 2019. Les fonds réunis lors de la vente de token seront utilisés pour transférer l'activité actuelle sur la blockchain et garantir le respect des étapes annoncées.

La WMA sera utilisée pour le commerce et les transactions avec une offre limitée, de sorte que son prix peut être soumis à des fluctuations. Les investisseurs seront en mesure d'acheter et de vendre des WMA peu de temps après la fin de l'ITO, car nous prévoyons de réaliser rapidement la cotation sur divers marchés.

## 5.1 Token Economie (Tokenomics)

Nom du Token	weeMarketplaceAccessToken
Symbole boursier	WMA
Plateforme	Ethereum
Montant Total de WMA	20,000,000,000 WMA
Levée de fonds maximum	approximativement 100,000,000 €
Levée de fonds minimum	approximativement 10,000,000 €
Début Prévente publique	Q3 2019 [estimation]
Prix d'achat par WMA	0.01 € = 1 WMA
Montant d'achat minimum	50,000 WMA
Infos sur les limitations	à suivre
WMA invendu	Demeure dans le portefeuille wee
Structure de bonus	La structure exacte des bonus illustrée ci-dessous peut être ajustée lors de la vente de Token.

### 5.1.1 Chronologie, Réductions et Bonus

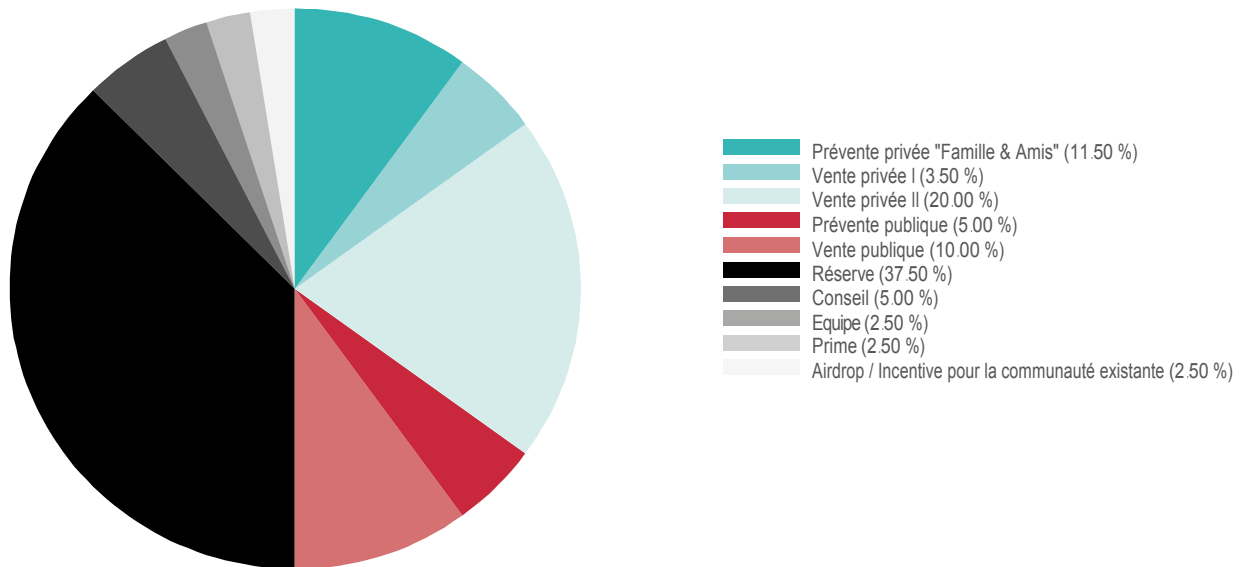
Phases	Moment	Remises
Prévente privée I	Début Q2 2018	Terminé
Prévente privée «Famille et amis»	Q4 2018 - Q3 2019	Terminé
Vente privée	Q3 2019	Jusqu'à 40% (en fonction du volume)
Prévente publique	Fin Q3 2019 [estimation]	Jusqu'à 40% (en fonction du moment)
Vente publique	Q4 2019 [estimation]	Jusqu'à 40% (en fonction du volume)



# 5 wee Marketplace AccessToken (WMA) Vente de Token

## 5.2 Distribution des Tokens

Token Distribution

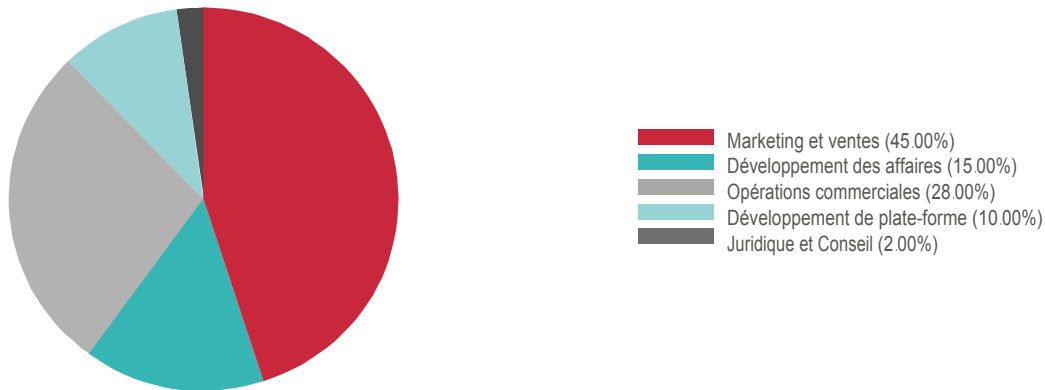


Catégorie	Montant (WMA)
Prévente «Famille et amis»	2,300,000,000
Vente privée I	700,000,000
Vente privée II	4,000,000,000
Prévente publique	1,000,000,000
Vente publique	2,000,000,000
Réserve	7,500,000,000
Conseil	1,000,000,000
Equipe	500,000,000
Prime	500,000,000
Airdrop / Incentive pour la communauté existante	500,000,000
<b>Total de WMA</b>	<b>20,000,000,000</b>



# 5 wee Marketplace AccessToken (WMA) Vente de Token

## Utilisation des fonds



### 5.3 Utilisation des Fonds

Ce graphique reflète approximativement l'allocation estimée des fonds recueillis jusqu'à l'achèvement de l'ITO. Des changements ou des décalages entre les catégories mentionnées sont possibles. Les revenus de l'ITO sont destinés à financer des investissements destinés à transférer la plate-forme informatique sur la blockchain, à développer davantage le wee Marketplace et à mettre en œuvre une liste plus longue de services financiers à long terme. Ces investissements commencent à avoir lieu immédiatement après une clôture réussie de l'ITO.

Le développement et la transition de la solution existante sur la blockchain seront l'une des premières tâches en cours. La mise en œuvre de toutes les fonctionnalités de weePayCoins est essentielle pour lancer les opérations promues basées sur des chaînes de blocs.

La catégorie Marketing et ventes inclut la rémunération des prestataires externes de marketing et de vente.

Parallèlement, l'expansion géographique des activités et l'acquisition de nouveaux magasins et de nouveaux utilisateurs seront au cœur des préoccupations.

### 5.4 Feuille de route

#### Phase 1 – Transition vers la blockchain

La première phase se concentrera sur la transition de l'activité actuelle et de l'application vers la blockchain.

#### Phase 2 – Extension au coin stable et services financiers

Développement du coin stable, élargissement de la base d'utilisateurs et de la liste des services financiers de wee.

#### Q1-Q3 2018

Évaluation et préparation du projet

#### Q2 2018

Vente privée I

#### Q2 2018 - Q3 2019

Prévente privée "Famille & Amis"

#### Q3 2018 - Q3 2019

Finalisation des documents stratégiques et légaux et de la structure technique de l'ITO

#### Q3 2019

Vente privée II

#### Late Q3 2019 (estimation)

Prévente publique

#### Q4 2019 (estimation)

Vente publique

#### 2020

Le modèle commercial actuel doit être complètement migré vers la blockchain. weePayCoin est implémenté. WMA est cotée sur la plupart des grandes bourses. Une expansion notable est prévue en Europe occidentale et dans d'autres régions. La plate-forme wee s'ouvrira aux programmes de fidélisation des tiers en 2020, qui négocient avec d'autres types de programmes de bonus, tels que les miles de grands voyageurs. Nous demanderons les licences correspondantes afin d'offrir différents services financiers.

#### 2021

wee s'étend en Asie, en Amérique et en Afrique. À ce stade, wee sera une solution de paiement éprouvée et visera à obtenir sa propre licence bancaire. De nombreuses personnes sans compte bancaire personnel seront ainsi contactées, ce qui leur permettra de prendre part à l'écosystème financier et de leur permettre de leur ouvrir des portes. Dans le même temps, nous allons nous concentrer sur la mise en œuvre et l'exploitation des données intelligentes en tant que moteur principal du développement commercial.

## 6 Equipe de Direction

### Dr. Leo Thomas Schrott

Chairman of the Board



Leo a plus de 25 ans d'expérience dans le secteur bancaire. Au cours de sa carrière, il a travaillé pour la Swiss National Bank (la Banque centrale Suisse), en tant qu'analyste en chef et président du comité des investissements mondiaux chez UBS, ainsi que membre de la direction du groupe chez Julius Baer, chargé de la gestion globale. gestion d'actifs institutionnels. Aujourd'hui, Leo a sa propre société de conseil. Il est membre du conseil d'administration de plusieurs sociétés, consultant auprès de clients institutionnels et coach de top-managers dans le monde entier. Il est titulaire d'un doctorat de l'Université de Bâle (Dr. rer. Pol.) Et parle sept langues.

### Tobias Engelsberger

Chief Sales Officer / Chief Technology Officer



Tobias est un expert de premier plan dans les domaines de l'informatique et du marketing, spécialisé dans le paiement mobile et les solutions SaaS (Software as a Service) basées sur le cloud. Après avoir obtenu son diplôme en médias et en informatique, il a immédiatement entamé sa carrière à des postes de direction dans le secteur des technologies de l'information. Au cours des 10 dernières années, il a été responsable de la création de plusieurs entreprises en ligne et de modèles commerciaux SaaS.

### Ewald Schmutz

CEO weeMarketplace AG / CFO weeGroup



Ewald Schmutz, PDG de weeMarketplace AG et CFO de weeGroup, est un banquier et un consultant en management réputé depuis plus de 30 ans. Son entreprise est active dans le monde entier dans les secteurs de la banque et du crédit à la clientèle et fournit des conseils stratégiques en matière de gestion d'entreprise et de redressement. Avant d'occuper ce poste, il était membre de l'équipe de direction de SGB Zurich, Directeur du personnel chez Regiobank Solothurn et membre du directoire. En outre, Ewald Schmutz est membre du conseil d'administration de plusieurs industries.

### Jan Boluminski

Operational Business Development Expert



Jan Boluminski est le Fondateur et le Directeur Général du cabinet de conseil en management international Envolved GmbH. En tant que pionnier et expert de longue date dans les domaines du marketing et des ventes quantitatifs, du CRM et de la fidélité (y compris Cofondateur et Directeur Général de Payback et membre du conseil consultatif de Miles & More), Jan Boluminski a accompagné des entreprises du monde entier pour créer des expériences client uniques tout au long de leur parcours. Avec plus de trois décennies d'expérience, il s'engage non seulement dans des entreprises internationales, mais aussi dans des startups. En collaboration avec Ewald Schmutz, il est responsable du développement ultérieur du wee Marketplace.

