

PlantFarm

**FAÎTES POUSSER DES PLANTES,
VOUS POUVEZ GAGNER DE L'ARGENT !**

Devenez producteur de plantes sur Internet !

Livre blanc

13 février 2021

Version 1.0

Peut être modifié

Contenu

1. Présentation générale du projet	3
2. Citations	4
3. État du marché des plantes à parfum, aromatiques et médicinales (PPAM)	5 à 11
4. Problèmes	12
5. Les solutions Plantfarm	13
6. Vision et explication du projet Plantfarm	14 et 15
7. Le crowdgrowing	16
7.1 les partenaires	16
7.2 Le crowdgrowing et l'investissement sont différents	17
7.3 Les avantages du système	17
8. Comment ça fonctionne ?	18
9. Roadmap (feuille de route)	19
10. Utiliser Plantfarm, pourquoi ?	20
11. Rentabilité du projet et utilisation des fonds	21
12. Notions juridiques	22 et 23
13. Équipe de développement	24 et 25
14. Structure d'entreprise	26
15. Avertissement	27 et 28
16. Facteurs de risques	29, 30, 31, 32 et 33

1. Présentation générale du projet

Plantfarm est une plateforme de crowdfarming qui connecte le public avec des producteurs de plantes en recherche de financement.

Notre site web vous donne l'opportunité de gagner de l'argent en aidant de petits producteurs de plantes à grandir et à améliorer leurs productions.

Le but du projet est de créer une grande plateforme européenne avec un large choix de plantes pour que chacun puisse devenir producteur de plantes sur Internet et aider les petites productions.

Ce projet est le premier en francophonie à proposer du crowdfarming sur les producteurs de plantes.

L'offre est simple :

- Vous commandez une plante sur le site.
- À la date des semis, celle-ci est plantée et grandit.
- Une fois la période de pousse et de floraison terminées, les plantes sont récoltées et vendues.
- Vous touchez une plus-value.

2. Citations

"Toute idée nouvelle a besoin, comme une plante, d'enfoncer ses racines"

Monique CORRIVEAU

"Ne jugez pas chaque jour par la moisson que vous récoltez, mais par les semences que vous avez plantées"

Robert STEVENSON

"L'amour pour la nature est le seul qui ne trompe pas les espérances humaines"

Honoré De BALZAC

"La nature ne se révèle qu'à ceux qui prennent le temps de l'écouter"

Laurent GOUNELLE

"La nature fait les choses sans se presser, et pourtant tout est accompli"

Lao TSEU

"Les réalités de la nature dépassent nos rêves les plus ambitieux"

Auguste RODIN

"Quelqu'un s'assoit à l'ombre aujourd'hui car quelqu'un d'autre a planté un arbre il y a longtemps"

Warren BUFFET

3. État du marché des plantes à parfum, aromatiques et médicinales (PPAM)

La filière Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales (PPAM) en France englobe la culture de plus de 300 espèces déclinées en plus de 1000 produits.

En 2018, la surface occupée par les PPAM est de 53237 ha pour un nombre de producteurs de 5287. Cette surface est en forte augmentation depuis 2014.

Les plantes à parfum représentent les premières surfaces du secteur. Elles se composent d'exploitations aux profils multiples, allant de la culture industrielle à de très petites exploitations en zones défavorisées. C'est le secteur des plantes à parfum qui a eu la plus forte croissance depuis 2014 (+25% par an).

Les plantes aromatiques, cultivées par 1171 producteurs, est un secteur qui connaît également une croissance forte (+18% par an).

453 producteurs cultivent des plantes médicinales, secteur qui connaît également une croissance forte (+16% par an). C'est ce secteur qui comprend le plus grand nombre d'espèces.

La part de l'agriculture biologique dans cette filière est de l'ordre de 16,50% avec une forte croissance depuis plusieurs années.

- Les plantes à parfum ainsi que les plantes aromatiques sèches sont cultivées dans le Sud Est.
- Les plantes aromatiques fraîches sont localisées en Bretagne mais également dans les départements de la Drôme, de l'Ardèche et du bassin parisien.
- Les plantes médicinales se sont développées historiquement dans le bassin du Maine et Loire.

Les transformations des PPAM sont très diverses et alimentent plusieurs secteurs d'activités :

- Pour le secteur des plantes à parfum : huiles essentielles et extraits pour la parfumerie dont la parfumerie fonctionnelle, la cosmétique, l'aromathérapie.

- Pour les plantes aromatiques : huiles essentielles et extraits, séchage, triage, surgelés pour l'agro-alimentaire, herboristerie, aromathérapie, compléments alimentaires, ...
- Pour les plantes médicinales : huiles essentielles et extraits, séchage, triage pour la phytothérapie, homéopathie, aromathérapie, allopathie, herboristerie, compléments alimentaires, ...

Compléments alimentaires : 1,92 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2018 en France.

Arômes : 543 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017 en France.

Cosmétiques bio et naturels : 757 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018.

La France importe 8919 tonnes d'huiles essentielles par an.

Les États-Unis et l'Allemagne sont les deux premiers clients de la France sur cette filière.

L'évolution du nombre d'exploitants sur les plantes médicinales a augmenté de 42% entre 2015 et 2018.

Le secteur des plantes aromatiques est très diversifié par la multiplicité des espèces. On dénombre environ une trentaine d'espèces dont le persil, la coriandre et le thym représentent respectivement 31%, 20% et 12% de l'ensemble des surfaces en plantes aromatiques et des types de transformation (surgelés, fraîches, sèches et sous formes d'extraits).

La production de coriandre a connu en 2016 un développement considérable et ses surfaces liées à une demande très importante du marché.

La croissance du marché des plantes fraîches bénéficie de la hausse du marché du surgelé-congelé.

La plante aromatique la plus représentative en volume commercialisé en 2018 était le basilic.

La plante aromatique la plus représentative en valeur de commercialisation (€) en 2018 était le thym vulgaire.

Pour mieux s'implanter sur le marché national et répondre à une demande des consommateurs en quête d'authenticité, de naturalité et de traçabilité, les producteurs d'herbes aromatiques français ont mis en place le mélange Herbes de Provence Label Rouge en novembre 2003.

Les herbes de Provence sont un mélange varié d'herbes aromatiques. Le Label Rouge garantit au consommateur une composition fixe (19% de thym, 27% de romarin, 27% de sarriette, 27% d'origan) et permet à la production provençale de se démarquer dans un marché dominé par les importations en garantissant de hautes qualités organoleptiques.

Selon l'Association Interprofessionnelle des Herbes de Provence (AIHP), la production d'herbes de Provence Label Rouge connaît une progression constante depuis 10 ans.

Suite à sa reconnaissance par la Commission Européenne le 19 février 2018, l'Indication Géographique Protégée "IGP thym de Provence" connaît au stade producteur et transformateur une nette progression de son chiffre d'affaires évaluée à près de 20%.

Malgré la baisse importante des surfaces (-21%) observée entre 2017 et 2018, la demande en camomille est en forte croissance depuis 2015.

À l'inverse, les superficies sont en forte augmentation pour le chardon marie (+25%) et l'angélique (+61%), essentiellement dues à une forte demande du marché pour les huiles essentielles.

La plante médicinale la plus représentative en volume commercialisé en 2018 est la mélisse.

La plante médicinale la plus représentative en valeur de commercialisation en 2018 est la sauge officinale.

En 2018, la valeur de commercialisation des produits frais a augmenté de 25% par rapport à 2017.

En 2018, 1593 producteurs ont déclaré 25620 ha de lavande et lavandin (source PAC).

Ces surfaces sont en constante augmentation depuis 2014 (+29%) ainsi que le nombre de producteurs (+15% entre 2014 et 2018).

La dynamique du marché incite à la diversification des cultures pour de nouveaux producteurs et à l'extension des surfaces pour ceux qui en possèdent déjà.

Au stade production et selon l'enquête menée auprès des groupements de producteurs, entre 2017 et 2018, les prix de la lavande sont à la hausse : +5% pour la lavande clonale et +11% pour la lavande de population.

Lavandin : Les prix des variétés grosso, abrial et sumian ont cru entre 2017 et 2018, respectivement de +17%, +15% et +12%.

Après traitement par FranceAgriMer, la superficie de la sauge sclérée a été estimée à 3400 ha pour l'année 2018 (+59% par rapport à 2015). Depuis 2016, on enregistre une augmentation de 7 à 10% par an.

Le bourgeon de cassis est essentiellement utilisé en parfumerie. Les volumes ne cessent d'augmenter depuis 2014 (environ +200%).

La production d'huile essentielle d'hélichryse est en constante augmentation depuis 2016. Elle atteint 325 kg en 2018, soit +60% par rapport à 2016.

Depuis 1 décennie, les surfaces cultivées en PPAM bio ne cessent d'augmenter. La hausse des surfaces et du nombre d'exploitations sont respectivement de +173% et +280% entre 2008 et 2018.

Entre 2017 et 2018, la surface de thym a augmenté de 26% liée à la forte demande de tous les thyms.

La surface de la mélisse croit de 12%.

Narcisse : L'ensemble de la production est concentré en Lozère au cœur de l'Aubrac et transformé sur place. Les volumes ont plus de

doublé à compter de 2017.

Les pharmacies représentent le premier circuit de distribution des compléments alimentaires avec 50% des achats consommateurs.

En pharmacie, la phytothérapie (statut des compléments alimentaires à base de plantes) représente une valeur de près de 101 millions d'euros en 2017 alors que ces ventes représentaient près de 61 millions d'euros en 2012, soit une augmentation de +65,50% en 4 ans !

Les complexes d'huiles essentielles ont connu une progression de 67,70% en 5 ans.

Les huiles essentielles unitaires ont connu aussi une progression très importante (+64,30% entre 2012 et 2017).

Les échanges mondiaux des épices et aromates sèches sont évalués à 1500000 tonnes de plantes aromatiques et épices pour une valeur de 4 milliards de dollars.

La part des infusions bio est en augmentation depuis 2016.

En volume, la plante médicinale qui connaît le plus grand succès en GMS est la verveine (231 tonnes). En effet, il s'agit d'une plante réputée pour la détente au goût agréable citronné. Les "deuxièmes" sont les menthes (205 tonnes) regroupées en une seule catégorie (menthe douce et menthe poivrée notamment).

La troisième est la camomille, généralement matricaire. Le thym est la quatrième plante (88 tonnes). Il a connu ces 3 dernières années une croissance particulièrement forte : +43,1% entre 2016 et 2017 et +20,5 % entre 2017 et 2018.

On peut noter l'explosion de la détox : +52 % entre 2016 et 2017, +24 % entre 2017 et 2018 (en valeur), ainsi que le succès des infusions relaxantes : +26 % entre 2016 et 2017, +35 % entre 2017 et 2018 (en valeur).

Le thym bio peut se vendre 104,80€ le kilo (56,20€/Kg pour le conventionnel).

Le SNIAA regroupe 90% des PME ou TPE soit 90% d'entreprises familiales. Ces entreprises fournissent 80% des arômes made in France et 64% des arômes made in France exportés.

Le chiffre d'affaires de l'aromatique alimentaire en France est en augmentation. Il est de 543 millions € en 2017, soit 15,3 % de progression par rapport à 2016. Cette progression est beaucoup plus forte que celle de l'année précédente qui était de 3,7 %.

Selon l'association Cosmébio, dans les années 1990, les ventes de cosmétiques naturels représentaient moins d'un milliard de dollars dans le monde. En 2018, elles représentent un chiffre d'affaires d'environ 11 milliards US\$, soit 12,63 milliards €.

Ce sont 6% du marché mondial, estimé à 223 milliards €.

En Europe, depuis cinq ans, le marché des produits cosmétiques bio croît de 7% par an. Le marché est ainsi passé d'environ 2,7 milliards € à 3,82 milliards € en 2018 (+7,2% entre 2017 et 2018). La croissance devrait se poursuivre suivant un rythme de 6,3% en moyenne par an d'ici à 2023, pour atteindre un chiffre d'affaires de plus de 5 milliards €.

En France, entre 2017 et 2018, le chiffre d'affaires a augmenté de 18,7% pour atteindre 757 millions €. Ainsi, les produits bio et naturels représentent 6,4% des ventes en valeur globale de la cosmétique (estimé à 10 milliards € - sorties caisses en 2017).

La France est classée 3ème pour la vente des produits cosmétiques naturels et bio, derrière l'Allemagne (1,34 milliard €) et les États-Unis (4,32 milliards €).

Selon un sondage mené par OpinionWay pour Cosmébio en 2019, 28% des Français achètent des cosmétiques bio (+3 % par rapport à 2017). Les jeunes consommatrices sont les plus concernées par ces achats : 35 % des femmes de 25-34 ans déclarent avoir acheté des cosmétiques naturels et bio dans les six mois précédant l'enquête.

Les magasins bio, qui enregistrent 38% des ventes, sont les premiers distributeurs de cosmétiques bio, devant les pharmacies,

parapharmacies et drugstores (33% des ventes). Les grandes et moyennes surfaces généralistes représentent 7% des ventes. Enfin, 23% des produits de soins naturels sont vendus en Europe dans d'autres circuits de distribution.

Le chiffre d'affaires des fragrances au niveau national représente 924 millions € pour l'année 2018, pour les 17 sociétés sur 70 adhérentes à Prodarom. Le chiffre d'affaires des produits naturels, qui représente 21% des fragrances, atteint 198,5 millions € en 2018, soit une progression de +5,7% par rapport à l'année 2017. Cette progression suit la progression des fragrances totales (+5% entre 2017 et 2018).

Au niveau mondial, en 2017, le chiffre d'affaires consolidé pour l'industrie des fragrances et des arômes est évalué à 26,3 milliards US\$. Il est de plus de 20,5 milliards US\$ pour les 11 sociétés leaders au niveau mondial. Avec 1,87 milliard €, le chiffre d'affaires mondial des sociétés et des groupes dont le siège social est basé en France (Mane, Robertet) occupe une place importante d'environ 7% parmi les 11 leaders.

4. Problèmes

Plusieurs problèmes peuvent arriver lorsqu'on cultive des plantes :

- Les ravageurs
- Les maladies
- Les problèmes environnementaux

Au-delà de ça, les agriculteurs ont aussi des problèmes :

- Suicide d'un agriculteur tous les 2 jours en France.
- Problèmes économiques / endettement (plus de la moitié des paysans français gagnent moins de 354 euros par mois).
- Manque de reconnaissance.
- Travail physique.
- Stress de ne pas pouvoir récolter en quantité suffisante.
- Solitude.
- Paiements différés (incertitudes de revenus).
- L'agriculture ne pèse quasiment plus rien dans l'économie française (1,70%).
- La part des emplois agricoles dans l'ensemble du marché du travail représente 3,30%.
- Normes excessives.

5. Les solutions Plantfarm

- Créer une plateforme qui permettra d'apporter du financement au monde de l'agriculture.
- Faire connaître les plantes.
- Augmenter la rapidité d'expansion des petites exploitations.
- Abaisser les coûts de production.
- Pré-revenus pour les agriculteurs.
- Marketing pour les exploitations.
- Augmentation de la qualité des produits.

6. Vision et explication du projet Plantfarm

Nous voyons Plantfarm comme une solution simple pour démarrer une affaire rentable dans la production de plantes.

Plantfarm vous permet de devenir producteur de plantes sur Internet sans champs à cultiver, sans endettement et sans les risques liés à la création d'une entreprise.

Démarrer un business de production de plantes nécessite de l'argent et du temps. Sans compter les différentes normes auxquelles vous devrez répondre. Toutefois, bien organisé, ça peut être une affaire rentable.

La demande augmente et il est donc nécessaire d'être efficace pour réussir. Mais tout le monde n'est pas qualifié pour être efficace dans cette filière.

Il y a 2 façons de voir les choses : Les services et la grande distribution et la culture et la vente directe.

La première implique moins de risques mais le succès est dépendant de la croissance du marché. De plus, cette approche implique une exposition aux changements de lois et à la régulation, une grande connaissance en savoir-faire et du capital.

La deuxième permet une route plus rapide vers le succès. Cette filière est principalement basée sur la culture et la distribution. Atteindre la taille et la puissance financière dépend du souhait et de l'énergie du producteur, pas de la croissance du marché.

Aujourd'hui, il est possible d'avoir une encore plus grande efficacité en utilisant la stratégie suivante :

- Avoir un réseau de production et de distribution
- Avoir des employés qualifiés
- Faire travailler le capital et l'immobilier
- Avoir de bonnes techniques de culture
- Avoir la capacité de grandir
- Savoir faire du profit

En utilisant le principe du crowdfunding, de nouveaux "entrepreneurs du web" peuvent lancer une affaire facilement avec moins de risque et davantage de contrôle sur leurs revenus.

Le crowdfunding permet d'outrepasser les licences, l'expertise en culture et distribution, le réseautage, l'immobilier et le capital de départ. Ce business model offre aux entrepreneurs un risque plus faible, une efficacité et le fait de pouvoir démarrer facilement une affaire en partant de 0.

Les avantages ? Moins de risques et des revenus réguliers !

7. Le crowdfarming

Le crowdfarming tire partie du pouvoir des partenariats. Des investisseurs privés qui veulent devenir producteurs de plantes sur Internet s'associent avec des cultivateurs.

Un cultivateur a besoin :

- D'autorisations
- De capital
- De champs
- D'employés
- De former ses employés
- De comptables, d'avocats, ...

Tous ces coûts empêchent beaucoup de monde de créer une entreprise dans cette filière. Toutefois, la demande continue de croître.

Grâce au crowdfarming, les réseaux de distribution, les processus, les autorisations, les employés et l'expertise sont déjà en place à travers les partenariats.

7.1 Les partenaires

Les partenaires reçoivent de l'argent pour grandir et réduire les coûts afin de devenir plus compétitifs.

Un "entrepreneur du web" rejoint le business en choisissant une plante et en l'achetant sur le site. La plante représente un revenu futur pour le "producteur sur Internet".

Plantfarm utilise l'argent pour faire grossir les fermes et donc leurs productions, ainsi que tout ce qui est marketing, tests et autres dépenses nécessaires (produits, machines, ...).

Pendant que la plante du "producteur sur Internet" grandit et que celui-ci attend la récolte, le cultivateur travaille pour sortir un produit moins coûteux à produire et de plus haute qualité. Tout le monde est gagnant.

7.2 Le crowdfunding et l'investissement sont différents

Quand un investisseur achète une action en bourse, il espère que le prix de celle-ci va monter. L'augmentation est basée sur plusieurs critères : la gestion de l'entreprise, les conditions financières, les conditions du marché, les rapports d'analystes, les autres investisseurs, etc. La valeur de l'action est basée sur des estimations futures.

Les revenus issus du crowdfunding ne sont pas dépendants des conditions générales du marché de distribution ou des marchés financiers.

Plantfarm vous donne l'opportunité de rejoindre le marché de la production de plantes en quelques clics.

7.3 Les avantages du système

- Un business model efficace pour la culture et la distribution de plantes.
- Des produits de qualité pour répondre à la demande des consommateurs.
- Des coûts bas.
- Un profit pour chaque récolte. Et plusieurs récoltes sont possibles par an !
- Un capital pour démarrer bien inférieur à ce qu'il faudrait pour construire une ferme complète.

8. Comment ça fonctionne ?

Choisissez sur le site quelle plante vous souhaitez cultiver puis choisissez combien vous voulez en avoir. Nos partenaires cultiveront ensuite les plantes. Vous pouvez obtenir du profit en 4 mois !

Les risques pour l'investisseur sont minimes. Nous les estimons à 1% (catastrophes naturelles ou actions gouvernementales / militaires). Pour tout le reste, nous garantissons que vos plantes donneront une récolte qui sera vendue.

9. Roadmap (feuille de route)

Février 2021 : Lancement du projet (site web + réseaux sociaux) et écriture/publication du whitepaper.

Mars 2021 : Mise en place des relations presse + lancement des premiers semis.

Avril 2021 : Communication et ajout de nouvelles plantes si possible.

Mai 2021 : Communication et ajout de nouvelles plantes si possible.

Juin 2021 : Communication et ajout de nouvelles plantes si possible. Premières récoltes.

Juillet 2021 : Communication et ajout de nouvelles plantes si possible. Premières récoltes.

Août 2021 : Vacances.

Septembre 2021 et au-delà : Développement du site + communication

10. Utiliser Plantfarm, pourquoi ?

- Financer des producteurs de plantes.
- Obtenir des revenus complémentaires.
- Parce que le crowdfarming c'est cool !

Des productions régulières peuvent générer beaucoup d'argent si vous développez votre ferme sur Internet.

Les entreprises de production de plantes ont souvent beaucoup de dépenses pour se lancer. Le crowdfarming permet de fournir ces fonds et de miser sur le développement du marché de la production de plantes.

Plantfarm fournit une communication autour des différentes plantes qui sont sur la plateforme et améliore l'expérience du "producteur sur Internet".

11. Rentabilité du projet et utilisation des fonds

- À partir du moment où simplement quelques plantes démarrent leurs semis et que des internautes ont passé commande, le projet devient immédiatement rentable quelques mois plus tard.
- Les revenus seront générés les ventes des récoltes.
- Le réseau se développe via l'intérêt constant pour le crowdfarming, ainsi que par le bouche à oreilles.

Plantfarm a pour but de devenir une super plateforme. Nous donnons la priorité au développement, afin que vous puissiez avoir des plantes à commander.

Dans un deuxième temps, les fonds seront utilisés pour le marketing, afin que de plus en plus de monde puisse connaître ce système.

12. Notions juridiques

Les cryptomonnaies sont du code informatique avec des éléments cryptographiques qui sont vendues en tant que jetons sur Internet pour procéder à des paiements de pair-à-pair.

Celles utilisées par Plantfarm sont basés sur les blockchains Bitcoin, Ethereum et Waves.

Ces cryptomonnaies ne fonctionnent qu'à l'intérieur des écosystèmes Blockchain.

Leur création est conditionnée par la nécessité de développer une économie Internet qui établira des relations transparentes et équitables.

Les cryptomonnaies sont destinées à être utilisées par leurs détenteurs uniquement dans le cadre des utilités qui leur ont été attribuées. Le nombre de ces utilités peut augmenter avec le temps en raison de la création de nouveaux services ou fonctionnalités.

Elles sont disponibles sur des crypto-exchanges, ce qui permettra à chacun d'en vendre simplement (si cela est légal dans votre pays).

Une personne souhaitant accéder aux services fournis par Plantfarm devra avoir une adresse pour la cryptomonnaie concernée.

Elle pourra aussi les vendre contre une monnaie ayant cours légal à sa seule discrétion.

Lors de l'obtention de cryptomonnaies, l'investisseur doit connaître les restrictions applicables à leur vente ultérieure et est donc tenu de suivre les instructions de l'échange concernant les ventes.

Les détenteurs de cryptomonnaies pourront les utiliser pour acheter des services ou des produits proposés sur Internet.

Les cryptomonnaies ne sont pas des valeurs mobilières, et ce dans n'importe quel pays. Le présent livre blanc ne constitue pas un prospectus ni une sollicitation pour un investissement. Il n'est pas

non plus une offre d'actions.

Elles ne sont pas destinées à être utilisées, sous quelque forme que ce soit (achat, vente, échange, ...), dans une juridiction où cela est interdit par la loi.

Elles ne représentent pas un prêt, ni un titre de créance, ni une obligation vis à vis de la société émettrice. Elles ne confèrent aucun droit de créance sur les actifs financiers de la société émettrice.

Les détenteurs n'ont droit à aucune forme garantie de dividendes, de distributions de revenus ou de droits de vote au sein de la société émettrice.

Elles ne sont pas remboursables. De plus, aucune promesse de performance ou de valeur future n'est faite, y compris aucune promesse de valeur intrinsèque et aucune garantie que les jetons conserveront une valeur particulière.

13. Équipe de développement

Guillaume THUILLET : *PDG / DSI / Manager projet*

Diplôme : ingénieur commercial

Entrepreneur Blockchain et youtubeur crypto / Champion du Val d'Oise et d'Ile-de-France 1991 de volleyball catégorie cadet / Dans l'Internet depuis 1998 / A créé sa première entreprise en 2003 (hébergement web Linux/PHP/MySQL, revendue en 2009 à un concurrent). A géré une deuxième entreprise dans le domaine des fruits séchés et graines germées + 2 associations.

guillaume@nokenchain.net

lejardindeguyllaume.fr

Twitter : @JdndeGuillaume

Matthieu CHASSAGNE : *Responsable marketing et communication / Revendeur Nokenchain*

Trésorier et organisateur d'événements chez N&M, agent immobilier, autoentrepreneur

matthieu@nokenchain.net

Yohann COLLET : *Assistant*

PDG de Freeworld

ycollet.contact@gmail.com

Agence EDISSIO : *Spécialiste relations presse*

Agence de marketing, communication et relations presse

Marion (assistante marketing) et Céline (assistante de développement), 09.74.74.79.09

bonjour@edissio.com

edissio.fr

Youssef HABNOUN : *Responsable clientèle téléphone*

Technico-commercial B2B cryptomonnaies

youssef.h951@gmail.com

Margot SCHERBERICH : *Community manager*

Community manager chez Like&Co

margot.scherberich@hotmail.fr

Marin MARGUERITE : *Responsable design*

PDG de Marin Design

contact@marindesign.fr

marindesign.fr

Chandan LUNTHI : *Webmaster*

Développeur blockchain et applications mobiles / Project manager

chandan.lunthi@oodlestechnologies.com

Mohit VIRMANI : *Webmaster*

Architecte en solutions informatiques / spécialiste en technologies (intelligence artificielle, machine learning, LSTM – deep learning, réseau neuronal convolutif) / Senior project manager

mohit.virmani@oodlestechnologies.com

Alexandre MANGIN : *Revendeur Nokenchain*

Autoentrepreneur, conseiller cryptos junior

alexandre@nokenchain.net

14. Structure d'entreprise

Plantfarm a été créé par l'autoentreprise THUILLET, entreprise française enregistrée sous le numéro SIREN 451.361.315 en 2003 (sous forme d'EURL, puis 2012 sous forme d'autoentreprise), dont le but est d'organiser et de conduire le développement du projet en tant que filiale de Nokenchain.

Tous les intervenants de l'équipe de développement fonctionnent en tant qu'indépendants dans un but commun.

Nous ne souhaitons pas de structure de type salariale pour ce projet, autant que cela sera possible.

Si la création d'une structure plus importante devient nécessaire, une entreprise, sous un autre statut, sera créée, mais nous souhaitons décentraliser au maximum le fonctionnement pour laisser à chacun son indépendance et permettre la décentralisation totale à terme (sorte de coopérative blockchain fonctionnant via l'ensemble des utilisateurs).

Plantfarm est donc une entreprise décentralisée sans salariés, à vocation de système Internet coopératif.

Chacun peut venir y travailler (utiliser le système) pour y gagner sa vie.

La marque "Nokenchain", marque déposée numéro 204.665.617, est la propriété de Guillaume THUILLET.

15. Avertissement

Les informations contenues dans ce livre blanc peuvent ne pas couvrir tous les aspects et n'impliquent aucun élément d'une relation contractuelle. Son contenu ne lie pas la société émettrice et est susceptible de changer en fonction des recherches et du développement de Plantfarm et de Nokenchain. Le présent livre blanc ne constitue pas un conseil en investissement, juridique, fiscal, réglementaire, financier, comptable ou autre, et ne vise pas à servir de base à une évaluation d'une transaction d'acquisition de cryptomonnaies.

Avant d'obtenir des cryptomonnaies, un investisseur potentiel devrait consulter ses propres conseillers juridiques, en investissement, en fiscalité, en comptabilité et autres, afin de déterminer les avantages potentiels, le fardeau et les autres conséquences d'une telle transaction.

Rien dans le présent livre blanc ne sera considéré comme constituant un prospectus, une sollicitation d'investissement, ni une offre ou une sollicitation d'offre d'achat de titre dans aucun pays.

Le présent document n'est pas composé en conformité avec les lois ou règlements de toute juridiction, ni n'est soumis à aucune de ces lois qui interdisent ou restreignent de quelque manière que ce soit les transactions relatives aux jetons numériques ou à leur utilisation.

Certains relevés, estimations et informations financières contenues dans ce livre blanc constituent des déclarations ou des informations prospectives. Ces déclarations ou informations prospectives impliquent des risques et incertitudes connus et inconnus qui pourraient entraîner un écart important entre les événements ou résultats réels et les estimations ou résultats implicites ou exprimés dans ces déclarations ou informations prospectives.

Les cryptomonnaies ne peuvent pas être revendues ou aliénées par leur titulaire à des personnes physiques ou morales ayant leur résidence habituelle ou siège social aux Etats-Unis d'Amérique (y compris leurs États et le district de Columbia), Porto Rico, îles

vierges des États-Unis, toutes autres possessions des États-Unis d'Amérique, ou dans le pays ou le territoire où les transactions en tokens sont interdites ou restreintes de la sorte par les lois en vigueur et règlements.

Si la personne restreinte récupère des cryptomonnaies, elle le fait de manière illégale, non autorisée ou frauduleuse et, à cet égard, en tirera des conséquences négatives.

Une activité à Singapour, en République Populaire de Chine ou dans d'autres pays ou territoires où les transactions liées aux cryptopièces relèvent de la réglementation restrictive ou exigent que la société émettrice soit enregistrée ou agréée par toute autorité gouvernementale applicable.

Il est rappelé aux propriétaires de cryptomonnaies que ce livre blanc leur a été présenté au motif qu'ils sont des personnes légalement autorisées à le lire dans leur pays de résidence.

Il est de la responsabilité de chaque investisseur de déterminer s'il peut légalement obtenir des cryptomonnaies dans son pays de résidence.

Ce livre blanc en langue française est la principale source d'information officielle sur le projet Plantfarm. Les informations contenues dans ce document peuvent être traduites dans d'autres langues.

Au cours de la traduction, certaines informations peuvent être perdues, modifiées ou présentées de manière erronée.

L'exactitude de ces versions alternatives ne peut être garantie. En cas de conflit ou d'incohérence entre ces traductions, le présent livre blanc en langue française et ses dispositions prévaudront.

16. Facteurs de risques

L'obtention de cryptomonnaies implique un haut niveau de risque. Chaque investisseur doit considérer les informations suivantes avec attention avant de faire un achat sur le site web.

Si certains de ces risques arrivent, la plateforme Plantfarm et la valeur des cryptomonnaies peuvent être affectées.

Les risques indiqués ci-dessous peuvent ne pas être les seuls qui peuvent arriver.

1. Risques sur la valeur de la cryptomonnaie

1.1. Droits et fonctionnalités

Les cryptomonnaies n'ont pas de droits, utilisations, buts et fonctionnalités sur la plateforme à part être envoyées aux clients une fois les récoltes vendues.

La société émettrice ne garantit pas aux acheteurs que les cryptomonnaies ont des droits.

1.2. Manque de développement du marché

Etant donné que les cryptomonnaies n'ont pas été introduites par un crypto-exchange public, la vente ne peut se résumer à une situation de liquidité et le prix peut être volatile. Même si les cryptomonnaies sont échangeables sur des crypto-exchanges par la suite, il se peut qu'il n'y ait pas assez d'acheteurs et de vendeurs. Les propriétaires peuvent mettre du temps à obtenir de la liquidité. Dans le pire scénario, il est possible que l'échange ne soit pas possible.

Les crypto-exchanges peuvent ne pas être régulés.

1.3. Risques liés à la spéculation

La valeur d'une cryptomonnaie/token sur un exchange est en général non-transparente et très spéculative. Les cryptomonnaies ne sont pas, en général, garanties par des actifs tangibles. La

valeur peut fluctuer fortement dans une courte période. Il y a un risque que le propriétaire perde son capital. Dans le pire scénario, les cryptomonnaies peuvent atteindre une valeur 0.

1.4. Les cryptomonnaies peuvent n'avoir aucune valeur

Les cryptomonnaies peuvent n'avoir aucune valeur et il n'y a pas de garantie qu'il y aura de la liquidité. La société émettrice ne peut pas être responsable de la valeur sur le marché ou de la liquidité.

1.5. Les cryptomonnaies obtenues ne sont pas remboursables

La société émettrice n'a aucune obligation de fournir aux propriétaires des cryptomonnaies un remboursement. Aucune promesse sur les futures performances ou le prix ne peut être faite. Par conséquent, récupérer son paiement peut être impossible ou sujet à des législations étrangères qui peuvent ne pas être les mêmes que la législation du pays de résidence du propriétaire.

2. Risques blockchain et logiciels

2.1. Le risque du délai de la blockchain

Sur les blockchains Bitcoin et Ethereum, le timing de la production des blocs est déterminé par la Proof of Work (Preuve de Travail), donc la production des blocs peut arriver à n'importe quel moment. Même si tout est fait au niveau technologique pour palier à ce problème, la société émettrice ne peut garantir le délai de transaction sur ces blockchains.

2.2. Risque de congestion de la blockchain

Les blockchains Bitcoin et Ethereum ont parfois des périodes d'embouteillage durant lesquelles les transactions sont mises en attente.

Certaines personnes peuvent aussi spammer le réseau, pensant en tirer un avantage quelconque.

Bien que l'écosystème Plantfarm palie à ce problème autant que

possible, la société émettrice ne peut rien garantir à ce sujet.

2.3. Risques liés à la sécurité logicielle

Le concept des smart contracts (contrats intelligents) qui créent le mécanisme de création et de distribution des tokens ainsi que le protocole IOTA/Tangle et la plateforme Plantfarm, sont encore de jeunes technologies. Il n'y a aucune garantie que le processus de gestion des tokens ne connaisse aucune interruption ou erreur.

Il y a un risque inhérent que le logiciel connaisse une vulnérabilité ou bug pouvant générer une perte des tokens.

2.4. Risques liés aux nouvelles technologies

La plateforme, les cryptomonnaies qui seront envoyées et toutes les choses indiquées dans ce livre blanc sont nouvelles et très peu testées sur la durée. Bien que tout soit fait pour qu'il n'y ait pas de problèmes, la plateforme et les cryptomonnaies peuvent avoir des soucis. Les propriétaires ne doivent pas compter à 100% sur la plateforme, les smart contracts ou les fonctionnalités associées à la plateforme.

La technologie évolue rapidement et les outils peuvent devenir obsolètes.

3. Risques sécuritaires

3.1. Risque de perte des clés privées

Les cryptomonnaies peuvent être conservés dans un wallet, ce qui nécessite une clé privée. La perte de cette clé entraînera la perte définitive des cryptomonnaies et l'accès au wallet.

Toute personne ayant accès à la clé privée peut voler les fonds stockés sur le wallet.

La société émettrice ne peut être tenue responsable si vous perdez, ou vous faites voler, votre clé privée.

3.2. Manque de sécurité des cryptomonnaies

Les cryptomonnaies peuvent être volées. Des pirates informatiques ou des organisations peuvent tenter d'attaquer les smart contracts. Plusieurs blockchains étant open source, il y a un risque que les

smart contracts contiennent des bugs ou génèrent sans volonté des vulnérabilités.

En cas d'attaque, il n'est pas possible de garantir que les cryptomonnaies ne seront pas perdues.

3.3. Risques liés au cryptominage

Le protocole IOTA ne nécessitant pas de cryptominage, les risques liés au minage n'existent pas. Il est en de même du protocole Waves, qui fonctionne en Delegated Proof of Stake (preuve d'enjeu déléguée). Ce n'est pas le cas pour Bitcoin et Ethereum.

3.4. Risques liés aux wallets

Le wallet utilisé doit être compatible avec les cryptomonnaies envoyées par Plantfarm. Le propriétaire doit s'en assurer. L'utilisation de wallets officiels sur smartphone est recommandée.

4. Risques liés au développement de la plateforme

4.1. Risques liés aux parties tierces

Même si tout est fait pour qu'il n'y ait pas de problème, la plateforme utilisera du code tiers. Il n'y a pas d'assurance que le code tiers fera son travail correctement.

4.2. Dépendance de la plateforme Plantfarm à l'équipe de développement

La réussite du projet, ayant également pour objectif de maintenir une position compétitive, est dépendante de la servitude et du sérieux de l'équipe de management et de développement.

Une modification de l'équipe peut avoir des incidences sur le développement.

La recherche pour des partenaires qualifiés et experts est intense en raison du petit nombre d'individus capables de réaliser les opérations prévues.

4.3. Dépendance à différents facteurs

Le développement de la plateforme peut être abandonné pour

diverses raisons, incluant le manque d'intérêt du public, le manque de fonds, le manque de résultats commerciaux ou le départ de membres clés.

4.4. Manque d'intérêt pour la plateforme

Même si la plateforme est programmée, lancée et adoptée, sa durabilité dépend de l'intérêt et de la participation des développeurs et du public. Il n'y a pas de garantie qu'il y aura suffisamment d'intérêt ou de participation.

4.5. Les changements sur la plateforme

La plateforme est en constante évolution. Il peut y avoir des changements dans le futur.

5. Risques liés au business

Risques de conflits d'intérêt.
Risques juridiques.
Risques transactionnels.
Risques liés aux marchés émergents.

6. Risque gouvernemental

Risques liés à la régulation.
Échec pour obtenir, maintenir ou renouveler des licences ou des permis.
Risques liés aux actions gouvernementales.
Risques liés à la complexité/lourdeur des lois, réglementations et normes.
Actions gouvernementales illégales ou arbitraires.