

Nous sommes heureux de vous présenter la roadmap du projet D.I.V.

Nous tenons à insister sur le fait que les valeurs qui vous sont présentées sont volontairement présentées comme vagues car elles ont pour seule fonction l'information des investisseurs et non une étude de marché précise

#### ROAD MAP D.I.V.

**1er Mai 2024 : ICO sous la forme du D.I.V. token**



## Estimation des résultats de l'ICO

En tenant compte des réussites passées d'ICO similaires à la nôtre, nous avons de solides raisons d'être optimistes quant à nos objectifs de levée de fonds.

Prenons par exemple le projet Basic Attention Token (BAT).

En mai 2017, ils ont levé 7 millions de dollars.

Leur proposition de valeur réside dans le changement radical qu'ils envisagent pour l'industrie de la publicité en ligne.

Grâce à leur token BAT basé sur la blockchain, ils ont l'intention de suivre les interactions des utilisateurs avec les publicités et de récompenser ces derniers pour leur attention.

Leur approche innovante et leur équipe solide leur ont permis de lever une somme significative.

Ensuite, il y a le projet Golem (GNT), qui a levé 8,6 millions de dollars en novembre 2016.

Golem est un marché décentralisé pour la puissance de calcul.

Les utilisateurs peuvent louer leur puissance de calcul inutilisée ou acheter de la puissance de calcul sur le réseau Golem.

Ce concept unique et l'énorme potentiel de l'idée ont séduit les investisseurs.

Enfin, le projet 0x (ZRX) a levé 24 millions de dollars en août 2017.

0x est une plateforme pour l'échange de tokens ERC-20 sur la blockchain Ethereum.

Elle permet aux développeurs de créer leurs propres applications d'échange décentralisées.

L'attrait de ce projet réside dans sa vision de rendre les échanges de cryptomonnaies plus efficaces et décentralisés.

Depuis ces ICO, l'intérêt du public pour les cryptomonnaies a considérablement augmenté, avec une adoption grandissante à travers le monde.

De plus, le timing de notre ICO coïncide avec le halving du Bitcoin prévu pour 2024.

Historiquement, les halvings du Bitcoin ont souvent été suivis par des bull runs majeurs sur le marché des crypto-monnaies.

En combinant ces facteurs, nous avons de fortes raisons de croire que nous pourrions réussir à lever entre 3 et 10 millions de dollars lors de notre ICO.



**Le montant théorique récolté par l'ICO est 5 millions d'euros,  
Toutes les valeurs présentées ci-dessous en euros en sont déduites.**

## **1. Première période : préparation et développement**

### **Mai 2024 - Juin 2024 : Préparation et structuration (800 000\$)**

Pendant cette période cruciale de mai à juin 2024, D.I.V. se consacrera à la préparation et à la structuration de l'entreprise grâce aux fonds levés lors de l'I.C.O. Cette étape est essentielle pour établir des bases solides et garantir une croissance future réussie.

#### **Structuration juridique (100 000\$) :**

La structuration juridique est d'une importance capitale pour s'assurer que l'entreprise est en conformité avec les réglementations et les lois en vigueur.

Nous travaillerons en étroite collaboration avec des avocats spécialisés dans le domaine des crypto-monnaies et des technologies de l'information.

Leur expertise nous aidera à mettre en place une structure juridique optimale pour l'entreprise.

Les avocats fourniront des consultations approfondies pour définir les meilleures pratiques, rédiger des contrats solides, protéger la propriété intellectuelle et veiller à ce que toutes les exigences légales soient respectées.

Le budget alloué à la structuration juridique est estimé à 100 000\$.

#### **Structuration comptable (100 000\$) :**

La structuration comptable est essentielle pour une gestion financière solide et transparente. Nous engagerons des comptables spécialisés dans les crypto-monnaies et les ICOs afin de mettre en place des procédures comptables conformes aux normes internationales et aux réglementations fiscales.

Les comptables experts nous aideront à établir un système comptable efficace, à préparer les déclarations fiscales, à optimiser la gestion financière et à garantir la conformité avec les exigences comptables en vigueur.

Le budget alloué à la structuration comptable est estimé à 100 000\$.

#### **Réserve pour impôts potentiels (300 000\$) :**

Pour anticiper les obligations fiscales potentielles, nous constituerons une réserve spécifique pour couvrir les impôts sur les bénéfices générés par l'I.C.O.

Les montants exacts des impôts dépendront de différents facteurs, notamment le pays de résidence de l'entreprise et les réglementations fiscales applicables.

En allouant une réserve de 300 000\$, nous serons en mesure de nous conformer aux exigences fiscales et d'éviter des problèmes financiers futurs liés aux impôts.

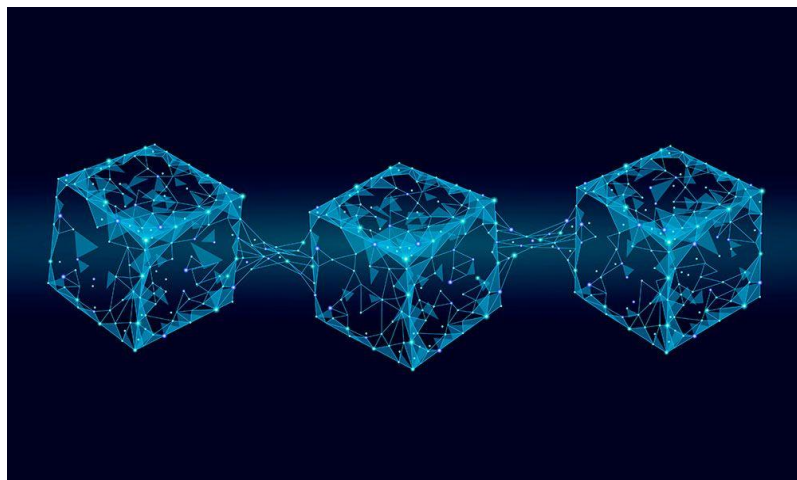
### **Fonds de trésorerie (300 000\$) :**

Un fonds de trésorerie solide est essentiel pour faire face aux dépenses imprévues et garantir une stabilité financière.

Cette réserve de liquidités sera utilisée pour couvrir les coûts d'exploitation courants tels que le loyer, les services publics, les frais de déplacement, les licences et les frais de maintenance du site web.

Elle nous permettra également d'avoir une marge de manœuvre financière en cas de fluctuations de revenus ou de situations d'urgence.

Le budget alloué au fonds de trésorerie est estimé à 300 000\$.



### **Juillet 2024 - Décembre 2024 : Recrutement, formation et développement (1 200 000\$)**

Pendant la période de juillet à décembre 2024, D.I.V. se concentrera sur le recrutement, la formation et le développement de son équipe pour assurer la réussite du projet.

Les fonds alloués pour cette période seront essentiels pour constituer une équipe compétente et la préparer aux défis techniques de la gestion d'identité en ligne basée sur la blockchain.

#### **Recrutement (200 000\$) :**

Le recrutement d'une équipe compétente est crucial pour atteindre nos objectifs. Nous allouerons des fonds pour couvrir les coûts de recrutement, y compris les honoraires d'une agence spécialisée dans le recrutement technologique.

Nous chercherons à engager des professionnels qualifiés tels qu'un chef de projet, des développeurs blockchain, des développeurs front-end et back-end, des testeurs et des spécialistes de la sécurité.

**Formation (100 000\$) :**

Une fois que l'équipe est en place, nous veillerons à ce que tous les membres soient formés aux dernières technologies et pratiques de la blockchain et du développement de logiciels. Nous allouerons des fonds pour des formations spécifiques, telles que des cours en ligne, des ateliers et des séminaires, afin de renforcer les compétences et les connaissances de l'équipe.

**Salaires (600 000\$) :**

Pour attirer et retenir des talents qualifiés, nous allouerons une part importante du budget au paiement des salaires de notre équipe.

Sur la base d'une équipe de 10 personnes, comprenant un chef de projet, des développeurs blockchain, des développeurs front-end et back-end, ainsi qu'un spécialiste de la sécurité, nous prévoyons des salaires moyens de 60 000\$ par an.

Cela garantira la motivation et l'engagement de l'équipe tout au long du projet.

**Infrastructures (200 000\$) :**

Pour soutenir les opérations de l'entreprise, nous allouerons des fonds aux infrastructures nécessaires.

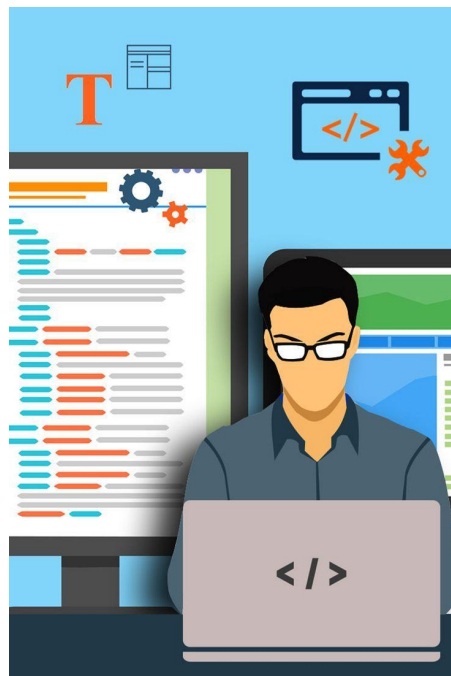
Cela comprend les coûts des locaux tels que les bureaux, ainsi que les équipements informatiques, les logiciels, les serveurs et les services Internet.

Ces investissements dans les infrastructures permettront à l'équipe de travailler dans un environnement optimal pour atteindre nos objectifs.

**R&D (100 000\$) :**

Nous consacrerons également des fonds à la recherche et au développement pour rester à la pointe des dernières avancées technologiques et innovations dans le domaine de la blockchain.

Cela nous permettra de rester compétitifs et d'offrir des solutions de gestion d'identité en ligne de pointe à nos utilisateurs.



## **Janvier 2025 - Décembre 2025 : Marketing et expansion commerciale (1 300 000\$)**

Pendant la période de janvier à décembre 2025, D.I.V. se concentrera sur le marketing et l'expansion commerciale pour accroître la visibilité de l'entreprise, générer des ventes et étendre ses opérations à de nouveaux marchés.

Les fonds alloués pour cette période joueront un rôle crucial dans la croissance de l'entreprise.

### **Marketing et Publicité (600 000\$) :**

Une part importante du budget sera consacrée à la mise en œuvre de stratégies de marketing numérique pour accroître la visibilité de D.I.V.

Cela comprendra des initiatives telles que l'optimisation pour les moteurs de recherche (SEO), la création de contenu engageant, la gestion des médias sociaux, le marketing par courriel ciblé et la publicité payante.

Nous prévoyons également des campagnes de relations publiques, des événements de lancement de produits et des partenariats stratégiques pour renforcer notre présence sur le marché.

### **Ventes et développement commercial (300 000\$) :**

Nous allouerons des fonds pour constituer une équipe de vente et de développement commercial compétente.

Ces professionnels seront chargés de prospecter de nouvelles opportunités commerciales, de développer des relations avec des partenaires potentiels et de participer à des conférences et des événements pertinents.

Le budget couvrira également les frais associés à ces activités, ainsi que les coûts de formation de l'équipe pour les aider à atteindre leurs objectifs de vente.

### **Support client et services (200 000\$) :**

La satisfaction des clients est une priorité pour nous.

Nous investirons dans le recrutement et la formation d'une équipe dédiée au support client afin de fournir une assistance de qualité et de résoudre rapidement les problèmes rencontrés par nos utilisateurs.

Nous mettrons en place un centre d'aide en ligne pour offrir une assistance proactive, ainsi que des mécanismes de rétroaction pour améliorer continuellement nos services en fonction des besoins de nos clients.

### **Expansion géographique (200 000\$) :**

Dans le cadre de notre stratégie d'expansion, nous prévoyons d'étendre nos opérations à de nouveaux marchés géographiques.

Cela nécessitera des investissements pour comprendre les réglementations locales, recruter du personnel local, traduire notre produit et notre matériel marketing, ainsi que pour adapter nos stratégies commerciales et marketing aux besoins spécifiques de ces marchés.

Ce budget nous permettra de pénétrer de nouveaux segments de clients et de tirer parti des opportunités de croissance sur des marchés internationaux.



### **Janvier 2026 - Décembre 2026 : Évaluation et optimisation (500 000\$)**

Au cours de la période de janvier à décembre 2026, D.I.V. se concentrera sur l'évaluation et l'optimisation de ses activités afin de garantir une croissance continue et une amélioration constante de son produit et de ses performances.

Les fonds alloués pour cette période joueront un rôle crucial dans l'évaluation du produit, l'optimisation du marketing et des ventes, et la gestion d' imprévue .

#### **Évaluation du produit et du marché (150 000\$) :**

Une part importante du budget sera consacrée à des études de marché approfondies et à des sondages auprès des utilisateurs pour évaluer la performance du produit et recueillir des commentaires précieux.

Ces évaluations permettront d'identifier les forces et les faiblesses du produit, de comprendre les besoins des utilisateurs et de cibler les domaines d'amélioration.

Le budget couvrira également les coûts des outils et des logiciels d'analyse nécessaires pour suivre et évaluer les performances du produit et du marché.

#### **Optimisation du produit (200 000\$) :**

En se basant sur les résultats de l'évaluation, des fonds seront alloués pour apporter des améliorations au produit.

Cela pourrait inclure des ajustements et des mises à jour des fonctionnalités, des améliorations de l'expérience utilisateur, des mesures de sécurité renforcées ou d'autres améliorations techniques.

L'objectif est d'optimiser le produit pour répondre aux besoins et aux attentes des utilisateurs, tout en restant compétitif sur le marché.

**Optimisation du marketing et des ventes (100 000\$) :**

Les stratégies de marketing et de vente seront évaluées et optimisées en fonction de leur performance.

Cela pourrait impliquer des ajustements des campagnes publicitaires, des mises à jour des matériaux de vente, des formations pour les équipes de vente et de support, ou d'autres initiatives visant à améliorer l'efficacité des efforts de marketing et à augmenter les ventes. L'objectif est d'optimiser les activités de marketing et de vente pour atteindre un public plus large et générer une croissance continue.

**Réserve pour imprévus (50 000\$) :**

Une réserve sera prévue pour faire face aux dépenses imprévues ou aux opportunités qui pourraient se présenter au cours de l'année.

Il est essentiel d'avoir une certaine marge de manœuvre pour répondre aux besoins inattendus ou pour saisir des occasions qui pourraient avoir un impact positif sur l'entreprise.



**Janvier 2027 - Décembre 2027 : Expansion et développement continu (1 200 000\$)**

Pendant la période de janvier à décembre 2027, D.I.V. se concentrera sur l'expansion et le développement continu de l'entreprise.

Les fonds alloués pour cette période joueront un rôle essentiel dans le développement de nouvelles fonctionnalités, l'expansion vers de nouveaux marchés et le renforcement des activités de marketing et de publicité.



**Développement de nouvelles fonctionnalités (400 000\$) :**

Nous allouerons des fonds importants pour la recherche et le développement de nouvelles fonctionnalités pour notre produit.

Nous tiendrons compte des retours des utilisateurs et des tendances du marché pour améliorer continuellement notre offre.

Les coûts de développement, y compris les salaires des développeurs, les frais de tests et les coûts liés à la mise en production des nouvelles fonctionnalités, seront pris en compte dans ce budget.

**Expansion vers de nouveaux marchés (400 000\$) :**

Fort de notre succès sur les marchés existants, nous envisagerons d'étendre nos activités vers de nouveaux marchés.

Cela nécessitera des investissements pour la localisation du produit, l'embauche de personnel local, l'adaptation aux réglementations locales et la mise en place de partenariats stratégiques.

En allouant des fonds à cette expansion, nous pourrions saisir de nouvelles opportunités de croissance et atteindre un public plus large.

**Marketing et publicité (300 000\$) :**

Nous continuerons à investir dans le marketing et la publicité pour renforcer la notoriété de notre marque et attirer de nouveaux utilisateurs.

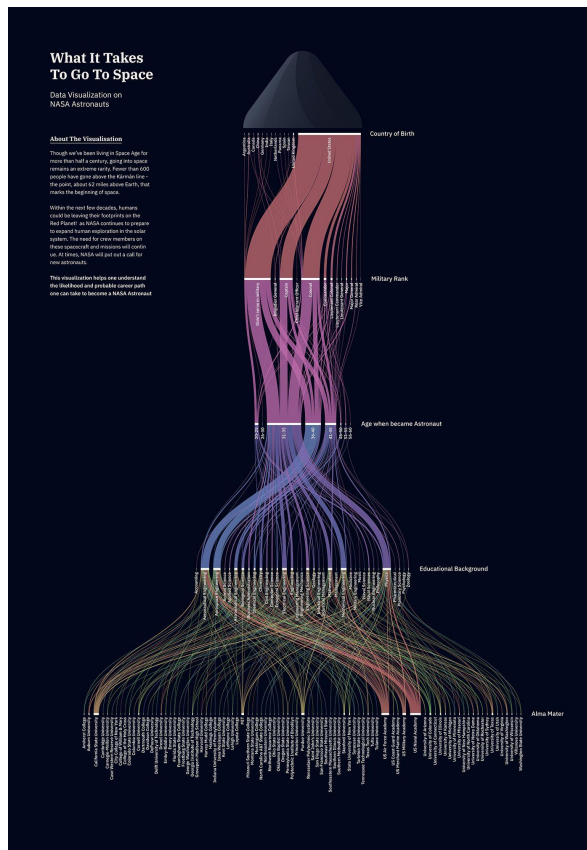
Cela comprendra des stratégies de SEO (optimisation pour les moteurs de recherche), du marketing de contenu, la gestion des médias sociaux, la publicité payante, les relations publiques, et d'autres initiatives pour promouvoir notre produit.

Ce budget permettra d'accroître notre visibilité sur les marchés existants et nouveaux, et d'attirer un plus grand nombre d'utilisateurs.

**Réserve pour imprévus (100 000\$) :**

Comme toujours, il est judicieux de prévoir une réserve pour les dépenses imprévues ou les opportunités qui pourraient se présenter.

Cette réserve nous permettra de faire face à des situations inattendues ou de saisir des opportunités stratégiques qui peuvent contribuer à la croissance de l'entreprise.



## Janvier 2028 et au-delà : Soutenir la croissance continue et l'innovation (500 000\$)

Au-delà de 2027, nous continuerons à soutenir la croissance continue de l'entreprise et à financer l'innovation.

Les fonds alloués pour cette période seront utilisés pour le développement de nouvelles fonctionnalités, l'expansion vers de nouveaux marchés, l'embauche de personnel supplémentaire, la recherche et le développement, ainsi que pour soutenir les initiatives visant à maintenir notre position de leader sur le marché.

En investissant dans notre croissance continue et l'innovation, nous nous assurons de rester à la pointe de l'industrie et de fournir des solutions de gestion d'identité en ligne de pointe à nos utilisateurs.





