

D.I.V

Digital Identity Vault

Business Plan / White Paper

## **Sommaire**

Introduction et synthèse du projet

Analyse de marché

analyse approfondie de la demande, de l'offre actuelle du marché, de la concurrence, du marché cible et du modèle commercial pour les solutions de gestion d'identité en ligne.

Modèle commercial

stratégie de gestion commerciale ainsi que de sécurité

stratégie marketing

Plan opérationnel

description du plan opérationnel, y compris la manière dont la solution sera développée, testée, lancée et améliorée.

Gestion et équipe

liste des différents intervenants à la création du projet

Financement

coût estimé du développement et du lancement du projet, sources de financement potentielles, y compris les investisseurs, les subventions, les prêts, etc.

Risques et opportunités

analyse des risques potentiels et des opportunités potentielles associées à l'entreprise.

Objectifs et projections financières

objectifs commerciaux clairs à court et à long terme et prévisions financières détaillées pour les trois premières années d'exploitation.

## Présentation du projet

De nos jours, la gestion des identités en ligne est devenue plus importante que jamais. Notre entreprise, D.I.V. a développé une solution innovante basée sur les NFT pour aider les utilisateurs à stocker leurs informations d'identification de manière sécurisée et à contrôler l'accès à leurs données personnelles.

Avec notre expertise en matière de blockchain et de sécurité numérique, nous sommes convaincus que notre solution révolutionnaire aidera à résoudre les problèmes croissants de sécurité et de confidentialité en ligne, tout en offrant une expérience utilisateur transparente et pratique.

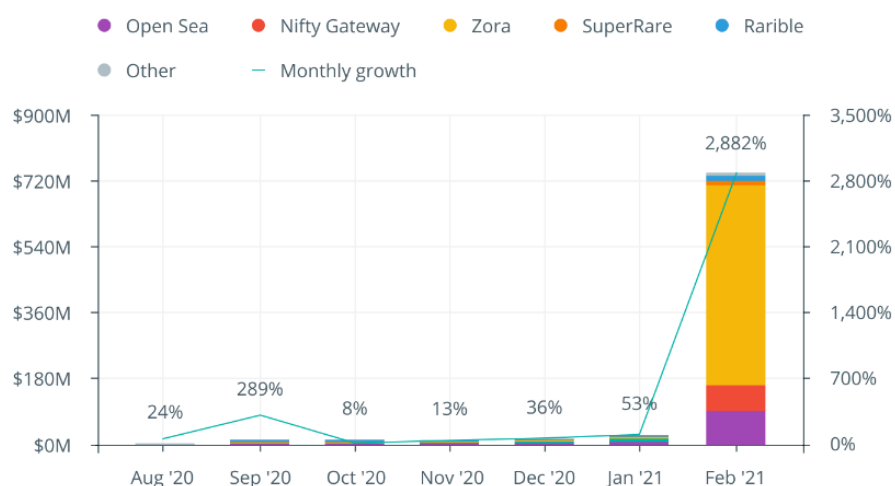
Nous fournissons des solutions innovantes pour la gestion d'identité en ligne utilisant la technologie NFT.

Les NFT (Non-Fungible Tokens) sont des actifs numériques uniques et sécurisés qui peuvent être utilisés pour stocker les informations d'identification sous forme cryptée.

Notre solution permet aux utilisateurs de contrôler l'accès à leurs informations personnelles en émettant des NFT à des tiers pour prouver leur identité ou leur propriété. Notre solution offre une alternative à la gestion d'identité traditionnelle, qui est vulnérable aux cyber attaques et aux violations de données.

Ce business plan / white paper explore la solution en détail, y compris le modèle d'affaires, la stratégie marketing, le plan opérationnel et les projections financières. Nous sommes impatients de partager notre vision avec vous et de travailler ensemble pour faire progresser les solutions de gestion d'identité en ligne.

### NFT marketplace sales volume



## Analyse de marché

La demande de solutions de gestion d'identité en ligne continue de croître à mesure que les risques associés à la fraude et au vol d'identité continuent de croître.

Une étude menée par NortonLifeLock a révélé que 4,8 milliards de dollars ont été perdus en raison de l'usurpation d'identité en 2020 et que le nombre de personnes touchées par l'usurpation d'identité a augmenté de 113 % en 2020 par rapport à l'année précédente.

En outre, de nombreux gouvernements et organisations tentent de mettre en œuvre des normes de sécurité plus élevées pour protéger les informations personnelles de leurs utilisateurs.

Aujourd'hui, la gestion de l'identité en ligne est principalement effectuée par des services centralisés tels que les fournisseurs de services de connexion (SSO) et les portefeuilles d'identité numérique. Cependant, ces solutions sont souvent vulnérables aux cyberattaques et aux violations de données car les informations d'identification sont stockées sur des serveurs centraux.

Les NFT offrent une alternative sécurisée à la gestion traditionnelle des identités en permettant aux utilisateurs de chiffrer leurs informations d'identification et de les stocker sur une blockchain décentralisée.

Les utilisateurs peuvent émettre des NFT à des tiers pour prouver leur identité ou leur propriété tout en contrôlant l'accès aux informations personnelles. Cette approche offre aux utilisateurs plus de sécurité et de confidentialité. Actuellement, il existe très peu de solutions de gestion d'identité en ligne basées sur NFT qui offrent aux entreprises innovantes la possibilité de gagner des parts de marché.

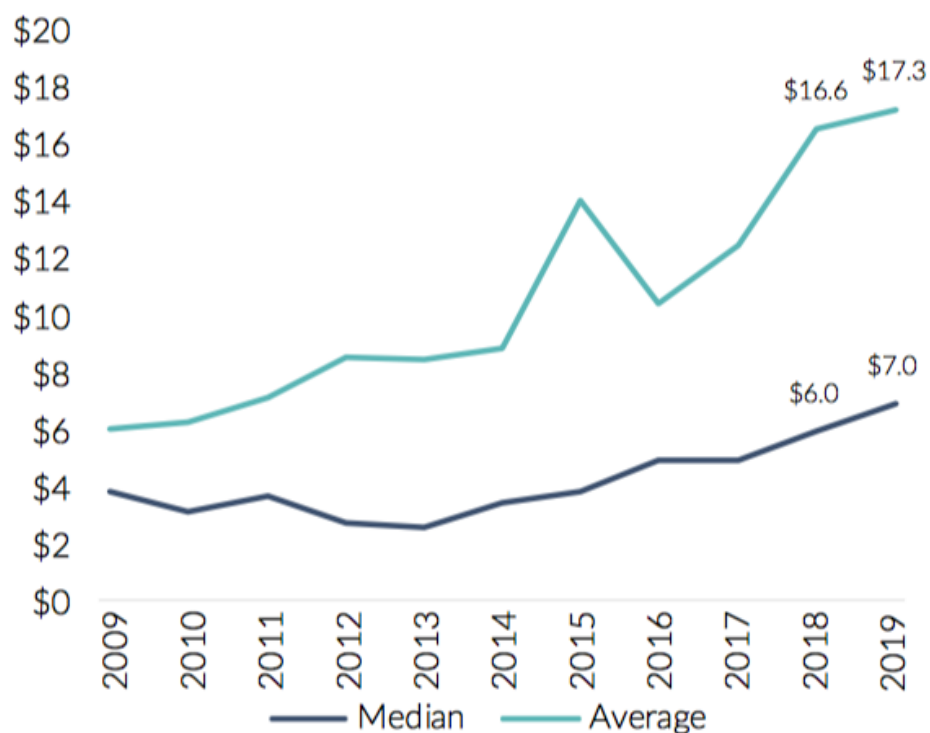
Cependant, il existe également une concurrence potentielle de la part de grandes entreprises technologiques telles que Google et Microsoft, qui proposent déjà des services de gestion de l'identité numérique.

Les marchés cibles pour notre solution peuvent inclure les entreprises, les gouvernements, les organisations à but non lucratif et les utilisateurs individuels.

Les utilisateurs individuels peuvent être attirés par l'offre de sécurité accrue des NFT, tandis que les entreprises et les gouvernements peuvent être intéressés par la réduction du risque de fraude et de violation de données.

Le modèle commercial de la solution inclut la vente de NFT, de services de sécurité et d'autres services supplémentaires.

Median and average US cybersecurity VC deal sizes (\$M)



PitchBook-NVCA Venture Monitor

## Modèle commerciale

Cette section décrit le modèle commercial de notre société. Cela comprend notre proposition de valeur, nos flux de revenus, notre structure de coûts et notre stratégie de croissance.

### 3.1 Proposition de valeur

Notre solution de gestion des identités en ligne offre aux utilisateurs et aux entreprises plusieurs avantages clés.

**Sécurité** : les NFT sont stockés en toute sécurité sur la blockchain, offrant une sécurité renforcée par rapport aux systèmes d'identification traditionnels.

**Contrôle** : les utilisateurs ont un contrôle total sur leurs informations personnelles et peuvent choisir avec qui ils partagent leurs données en émettant des NFT à des tiers.

**Commodité** : les utilisateurs peuvent stocker toutes leurs informations d'identification en un seul endroit, ce qui simplifie la gestion des identités en ligne.

**Transparence** : les NFT offrent une traçabilité complète, ce qui permet aux entreprises et aux agences gouvernementales de vérifier facilement l'authenticité de leurs informations d'identification.

### 3.2 Sources de revenus

Notre modèle économique repose sur plusieurs sources de revenus.

**Ventes de NFT** : les NFT seront vendus non seulement aux utilisateurs individuels, mais également aux entreprises et aux gouvernements.

**Services de sécurité** : nous prévoyons d'offrir des services de sécurité supplémentaires tels que la sécurisation bancaire renforcée. Surveillez l'activité du compte, détectez la fraude et protégez-vous contre les attaques de phishing.

**Services supplémentaires** : nous prévoyons d'offrir des services supplémentaires tels que la gestion des mots de passe et la définition de politiques de sécurité pour les entreprises.

### 3.3 Structure des coûts

Notre structure de coûts comprend les coûts de développement et de maintenance des solutions, les coûts de marketing et de publicité, les coûts de main-d'œuvre et les coûts de partenariat.

En travaillant avec des développeurs expérimentés et en utilisant une technologie open source, nous prévoyons de minimiser les coûts de développement. Nous prévoyons également de minimiser les coûts de marketing en travaillant avec des agences de marketing à faible coût et en utilisant des techniques de marketing numérique à faible coût notamment par le biais de l'I.A..

### 3.4 Stratégie de croissance

Notre stratégie de croissance comprend plusieurs éléments clés.

Acquisition de clients : Travailler avec notre agence de marketing pour atteindre notre public cible et augmenter le nombre d'utilisateurs de votre solution.

Partenariats : Nous prévoyons de travailler avec des entreprises et des gouvernements pour intégrer des solutions de gestion d'identité en ligne dans leurs systèmes.

Développement de produits : nous prévoyons de développer davantage notre solution de gestion d'identité afin d'intégrer des fonctionnalités supplémentaires et d'améliorer l'expérience utilisateur.

Expansion géographique : Nous prévoyons d'étendre notre empreinte géographique pour atteindre un public plus diversifié.

Investissement en R&D : Nous continuerons d'investir en R&D pour améliorer notre technologie et rester à la pointe de notre industrie.

Nous pensons que la combinaison de ces éléments clés de notre stratégie de croissance nous permettra d'attirer une base d'utilisateurs croissante.

## Stratégie marketing

Notre stratégie marketing vise à faire connaître les solutions de gestion d'identité en ligne basées sur NFT et à attirer de plus en plus d'utilisateurs.

Les éléments clés de notre stratégie marketing sont :

Campagnes publicitaires ciblées :

utiliser des canaux publicitaires tels que les médias sociaux, la publicité en ligne et la publicité ciblée pour atteindre efficacement notre public cible.

Marketing de contenu : créer du contenu de qualité tel que des articles de blog, des études de cas, des vidéos et des infographies pour éduquer notre public sur l'importance de la gestion de l'identité en ligne et de la technologie NFT.

Relations publiques : Nous travaillons avec les médias pour obtenir une couverture médiatique et accroître la notoriété de nos solutions.

Événements et conférences : Assister à des événements et à des conférences pour établir des relations avec des clients et partenaires potentiels.

Programme de parrainage : Nous proposons un programme de parrainage pour encourager les utilisateurs à recommander nos solutions à d'autres.

Cette stratégie marketing qui reste relativement simple et connue sera grandement assistée par l'intelligence artificielle de façon à grandement optimiser les rendements de celle-ci.

Nous sommes convaincus que cette stratégie marketing nous aidera à atteindre notre public cible et à faire connaître notre solution de gestion d'identité en ligne basée sur NFT.



## Plan opérationnel

### Développement de la solution

Nous avons déjà commencé à développer notre solution, mais nous prévoyons de continuer à développer et à améliorer le produit en ajoutant de nouvelles fonctionnalités pour améliorer l'expérience utilisateur. Nous travaillons en étroite collaboration avec des experts en sécurité pour nous assurer que nos solutions sont robustes et sécurisées.

### Test et validation

Nous allons tester notre solution plusieurs fois pour nous assurer de son efficacité et de sa sécurité. Nous travaillons également avec des groupes d'utilisateurs pour recueillir les commentaires sur l'expérience utilisateur et identifier les domaines à améliorer.

### Déploiement

Une fois que nous serons satisfait de la qualité et de l'efficacité de votre solution, nous la déploierons auprès de notre premier groupe d'utilisateurs pour tester sa capacité à gérer la quantité de trafic et d'utilisateurs attendus.

### Amélioration continue

Nous continuons d'améliorer notre solution en fonction des commentaires des utilisateurs et des tendances du marché. Nous prévoyons de travailler en étroite collaboration avec nos utilisateurs pour comprendre leurs besoins et améliorer leur expérience.

### Gestion de projet

Nous suivons des méthodes strictes de gestion de projet pour assurer le succès de nos plans opérationnels. Nous constituons une équipe dédiée pour superviser le développement, les tests, le déploiement et l'amélioration continue de notre projet.

## Gestion et équipe

Nous sommes dirigés par une équipe expérimentée et passionnée qui apporte une vaste expérience dans la technologie, le développement de produits, le marketing et le leadership commercial. Les descriptions des principales équipes de gestion comprennent

### Fondateur et PDG

Gaspard Bonnot, C.E.O. ,ainsi que Solan Despres, Lorenzo DA SILVA et David Buffet qui sont respectivement, chef de projet, community manager et C.T.O. La société est divisée en 5 parts : 10% aux actionnaires, 30% à Gaspard Bonnot, 20% à chacun des autres collaborateurs.

### Responsable blockchain, Gaspard Bonnot, David Buffet

Apporte un savoir-faire technique approfondi à la conception et au développement de logiciels complexes. Il est chargé de diriger l'équipe de développement et de superviser la création et le développement de solutions de gestion d'identité en ligne basées sur NFT.

### Responsable du marketing, Solan Despres, Lorenzo DaSilva

Il apporte une solide expérience en marketing numérique, en gestion de marque et en acquisition de clients. Il est responsable de la définition et de l'exécution de notre stratégie marketing et de la création de la demande pour nos solutions.

### Responsable des opérations, Gaspard Bonnot

expérimenté dans la gestion de projet, la planification et l'exécution de projets complexes. Il est responsable de l'organisation et de la gestion de toutes les opérations de l'entreprise, y compris la gestion de la chaîne d'approvisionnement et la gestion de la logistique.

Nous prévoyons d'embaucher plus de personnel au fur et à mesure que l'entreprise grandit.

Nous sommes passionnés par la sélection des meilleurs talents possibles pour vous aider à développer votre entreprise et à réaliser votre vision. Nous recherchons des personnes possédant les compétences et l'expertise nécessaires pour compléter notre équipe existante, en particulier dans les domaines de la sécurité, de la blockchain et du marketing numérique.

## Financement

Le coût de développement et de lancement de notre société dépend de plusieurs facteurs, notamment les coûts de développement de logiciels, les coûts d'infrastructure, les coûts de marketing et les coûts d'exploitation.

Nous estimons le coût total de développement et de déploiement de la solution à environ 200 000 euros.

Ces coûts comprennent le développement logiciel initial, l'infrastructure requise pour héberger nos solutions, le marketing et la publicité, ainsi que les coûts associés aux opérations et à l'embauche de personnel. Nous envisageons plusieurs sources potentielles de financement, notamment :

### Investisseurs

Nous recherchons des investisseurs pour financer notre entreprise. Nous prévoyons de lever des fonds auprès de capital-risqueurs, de business angels et d'autres investisseurs. Une ICO pour le lancement de la société avec un système d'achat de Token DIV sera mise en place.

### Subventions

Nous prévoyons également de rechercher des subventions auprès de gouvernements, d'organisations non gouvernementales et d'autres sources pour financer le développement de la solution.

## Risques et opportunités

### Analyse des risques :

Notre activité est soumise à plusieurs risques, notamment :

#### Risques liés à la sécurité des données

Étant donné que nous stockons des informations personnelles et sensibles sur notre plateforme, nous devons nous assurer que nos systèmes sont

suffisamment sécurisés pour protéger les données de nos utilisateurs contre les failles de sécurité.

#### Risque réglementaire

Notre activité impliquant la gestion des identités, nous devons nous conformer à toutes les réglementations en matière de protection des données et de confidentialité.

#### Risque concurrentiel

Le marché des solutions de gestion d'identité en ligne est en constante évolution et peut devenir très concurrentiel. D'autres sociétés peuvent proposer des solutions similaires, ce qui pourrait affecter notre croissance et notre part de marché.

#### Risque de développement

Nos solutions ne peuvent pas fonctionner comme prévu, ce qui entraîne des coûts de développement supplémentaires et une perte de confiance des clients.

#### Prêt

Nous envisageons également de contracter un prêt pour financer une partie du développement de la solution. Nous prévoyons de travailler avec des banques et d'autres institutions financières pour trouver les meilleurs prêts disponibles

Nous pensons que nos solutions de gestion d'identité répondront aux besoins critiques du marché, et nous nous engageons à trouver les sources de financement nécessaires pour une entreprise prospère.

#### Analyse des opportunités :

Notre entreprise est également exposée à plusieurs opportunités, notamment la demande croissante de solutions de gestion d'identité en ligne

Étant donné que de plus en plus de services en ligne nécessitent des identités, la demande de solutions de gestion d'identité en ligne va augmenter.

#### Un marché en croissance

Le marché des solutions de gestion d'identité en ligne est en constante évolution et croissance, offrant de nouvelles opportunités aux entreprises innovantes comme la nôtre.

#### Évolutions technologiques

Les avancées technologiques améliorent nos solutions et offrent de nouvelles fonctionnalités à nos utilisateurs.

#### Sensibilisation accrue à la confidentialité

Les préoccupations croissantes en matière de confidentialité peuvent conduire à une plus grande adoption de solutions de gestion d'identité en ligne.

#### Objectifs et projections financières

Le financement de démarrage de notre entreprise est assuré par la collecte de fonds auprès d'investisseurs potentiels. Nous collecterons initialement 1000 000 \$ pour financer le développement et le lancement de la société.

Notre objectif à court terme est de lancer la BETA avec un premier nombre restreint d'utilisateurs.

À long terme, nous visons à devenir le leader de l'industrie de la gestion d'identité en ligne en utilisant la technologie NFT.

Les projections financières pour les trois premières années d'exploitation sont les suivantes

#### Année 1

revenu

Supposons que nous facturons un abonnement de 50 €/an à nos NFT

Si nous avons 10 000 utilisateurs payants, nous gagnerons 500 000 € (50 € x 10 000 utilisateurs).

Coût

Coût de développement : 200 000 €

Frais de fonctionnement : 150 000 euros (dont salaires, frais généraux et frais marketing)

Bénéfice net : 150 000 euros (chiffre d'affaires - frais de développement - frais d'exploitation)

Année 2

revenu

Disons que nous avons triplé notre base d'utilisateurs payants à 30 000.

Et si nous augmentons le prix de l'abonnement annuel à 100 €, nous gagnerons 3 000 000 € (100 € x 30 000 utilisateurs).

Coût

Dépenses d'exploitation

750 000 EUR (y compris les salaires, les frais généraux, les coûts de marketing et d'expansion géographique)

Résultat net 1 250 000 € (chiffre d'affaires - charges d'exploitation)

Troisième année

revenu

Disons que nous doublons notre base d'utilisateurs payants à 60 000.

continuons à facturer un abonnement de 100 € par an, générant 6 000 000 € de revenus (100 € x 60 000 utilisateurs).

Coût

Frais de fonctionnement

1 500 000 EUR

(y compris les salaires, les frais généraux, les frais de marketing, les frais d'expansion géographique, les frais de développement de nouveaux produits)

Résultat net

3 500 000 € (chiffre d'affaires - charges d'exploitation)

Il est important de noter que ces chiffres sont basés sur des hypothèses et des estimations et peuvent varier en raison de facteurs externes tels que la concurrence, la réglementation et les conditions macroéconomiques.

## ICO

Nous avons pour ambition de lancer une Initial Coin Offering (ICO) afin de lever des fonds pour financer notre croissance et notre développement. L'ICO sera réalisée grâce à la vente de notre crypto-monnaie, le token DIV, dont la supply totale est de 100 000 000 tokens. L'ICO aura lieu le 1er mai 2024 à 15h00 UTC.

### II. Objectifs de l'ICO

L'objectif principal de notre ICO est de lever des fonds pour soutenir le développement de nos produits et services. Les fonds levés serviront à :

Élargir notre équipe de développement pour accélérer la création de nouvelles fonctionnalités et améliorations de nos produits.

Investir dans des partenariats stratégiques pour étendre notre présence sur le marché et accroître notre part de marché.

Financer des campagnes de marketing et de promotion pour augmenter la notoriété de notre marque et attirer de nouveaux clients.

Soutenir nos opérations quotidiennes et assurer une croissance stable de l'entreprise.

### III. Structure de l'ICO

Token DIV :

Supply total : 100 000 000 tokens

Prix initial : 0,1 euros

Répartition des tokens :

Vente publique lors de l'ICO : 70 %

Réserves pour les fondateurs et associés : 15%

Réserves pour les actionnaires et autres participants : 10%

Réserves pour le développement, le marketing et autres dépenses : 5%

Calendrier de l'ICO :

Début : 1er mai 2024, 15h00 UTC

Fin : (à déterminer)

### IV. Mécanisme de l'ICO

Les investisseurs intéressés pourront participer à l'ICO en achetant des tokens DIV

via un swap sur un exchange qui sera communiqué en amont de l'ICO avec des BUSD ou BNB.



## V. Réglementation et conformité

Notre société est pleinement consciente des réglementations en vigueur concernant les ICO et les crypto-monnaies. Afin de garantir la conformité avec les lois et réglementations applicables, nous avons pris les mesures suivantes :

Consultation d'experts juridiques spécialisés dans le domaine des crypto-monnaies et des ICO pour s'assurer que notre offre est conforme aux réglementations en vigueur.

Mise en place de procédures de vérification d'identité (KYC) et de lutte contre le blanchiment d'argent (AML) pour les participants à l'ICO, afin de prévenir les activités illégales et de protéger les investisseurs.

Communication transparente avec les autorités régulatrices et coopération avec elles pour assurer une offre légitime et conforme à la réglementation.

## VI. Roadmap et jalons post-ICO

Après la clôture de l'ICO, nous mettrons en œuvre notre roadmap pour assurer la croissance et le développement de notre entreprise. Voici les principaux jalons que nous prévoyons :

Distribution des tokens DIV aux participants de l'ICO.

Développement et amélioration de nos produits et services avec les fonds levés lors de l'ICO.

Établissement de partenariats stratégiques pour étendre notre présence sur le marché.

Lancement de campagnes de marketing et de promotion pour attirer de nouveaux clients et augmenter notre notoriété.

Mise en place d'un programme de fidélité et de récompenses pour les détenteurs de tokens DIV, afin de renforcer l'engagement de la communauté et de stimuler la demande pour notre token.

Exploration de nouvelles opportunités de marché et évaluation de l'expansion potentielle dans d'autres secteurs ou régions.

## VII. Conclusion

En lançant notre ICO le 1er mai 2024 à 15h00 UTC, nous espérons lever les fonds nécessaires pour soutenir la croissance et le développement de notre entreprise dans le secteur de l'informatique. Grâce à une structure solide, une

conformité réglementaire rigoureuse et une vision claire de notre roadmap post-ICO, nous sommes convaincus que notre ICO sera un succès et bénéficiera à la fois à notre entreprise et à nos investisseurs.