



Robots. Drones. Intelligence artificielle.
Société de nouvelle génération, leader dans
la livraison à la demande avec Primes de
fidélité trimestrielles

Live blanc
Février 2018



Incorporé en Suisse.

Food Forward Group GmbH, registration number CHE-315.646.394,
Baarerstrasse 10, 6302 Zug, Office 2nd floor, Baarerstrasse 10

1. Sommaire	3
2. Les Perspectives de Dorado	4
3. Le marché	5
4. Pourquoi participer à Crowdsale?	6
5. Modèle de Jeton Suisse	7
6. Économie des jetons et effets de réseau	8
7. Multiple Uses and Benefits for DOR token	9
8. Calendrier et feuille de route	10
9. Modèle d'affaires éprouvé	12
9.1 Modèle d'affaires	12
9.2 Toile de modèle d'affaires	13
10. Des opportunités internationales	14
10.1 Problème	14
10.2 Solution	14
11. Marché mondial de la livraison à la demande	15
11.1 Révolution des services en ligne, mobiles et courriers = forte croissance des commandes	17
12. Plan d'expansion	18
12.1 Chronologie d'expansion	18
12.2 Jalons et stratégie sur le nouveau marché	19
12.3 Succès de financement	19
13. Technologie Blockchain et Smart contrats	21
14. Technologie et plate-forme	23
14.1 Architecture technologique	25
15. Détails de l'ICO	26
15.1 Répartition des jetons et utilisation des fonds	26
15.2 Calendrier de l'OCI	27
15.2 Détails sur le fonds d'investissements	27
16. Serrure à jeton pendant 3 ans	28
17. Équipe	29
17.1 Direction	29
17.2 Équipe de direction (verrouillage de jeton de 3 ans)	30
18. Juridique et Vente de gros de DOR TOKEN	34

1. Sommaire

Food Forward Group GmbH, enregistré sous le numéro CHE-315.646.394, enregistré en Suisse, Baarerstrasse 10, 6302 Zoug, bureau 2ième étage (ci-après dénommé "Food Forward", "Dorado" ou la "Société") exploite et gère la plate-forme Dorado qui est basée sur la plate-forme de livraison de denrées alimentaires commercialement disponible - foodoutgroup.com, (Group Foodout SIA, société portant le code 40203064523) qui opère dans 6 pays, avec +50M\$ de chiffre d'affaires total, 1M\$ d'utilisateurs actifs, +4M de commandes et 62,27% de croissance en 3 ans.

Le défi de Dorado est d'aller au-delà de la livraison alimentaire, d'innover, de s'internationaliser, de livrer tout ce qui peut satisfaire le client.

La plate-forme Dorado révolutionnera la façon dont les marchandises circulent dans les villes en permettant à n'importe qui de faire livrer n'importe quoi à la demande. Notre plateforme révolutionnaire de logistique HyperLocal sur bloc-chain relie les clients avec des coursiers locaux, des drones, des robots qui peuvent livrer n'importe quoi de n'importe quel magasin ou restaurant en quelques minutes.

Aperçu des faits et chiffres historiques du groupe Foodout

2014

Création

\$50M+

Chiffre d'affaires

\$4M

Capital souscrit

6

Pays

200+

Equipe

6227%

Croissance des
ventes

4M+

Commandes

1M+

Utilisateurs sur la
plate-forme

** The listed numbers are for the operational fork of Dorado, foodoutgroup.com*

2. Les Perspectives de Dorado



Depuis le lancement de Foodout, un MVP de Dorado, nous révolutionnons davantage le processus de commande. En combinant ses dernières innovations dans la technologie de chat bot pilotée par intelligence artificielle, les livraisons par drone et robots avec l'infrastructure actuelle de Foodout, les opérations et les grandes données de millions de commandes, Dorado s'aventure à réinventer l'expérience de commande sur la chaîne de bloc, tout en améliorant les inefficacités commerciales causées par l'homme.

Grâce à nos propres recherches, à nos grandes données et à notre expertise exclusive, Dorado met au point des outils qui changeront la façon dont nous choisissons, commandons et livrons les marchandises. Les modes de vie modernes exigent un service beaucoup plus étroitement intégré - de nos jours, presque tout peut être commandé par le biais d'applications et de coursiers, mais l'industrie de la livraison a pris du retard à s'adapter à ces changements. C'est là que Dorado intervient avec sa vision d'être le catalyseur d'une véritable évolution ", explique Jonas Karosas, co-fondateur de Dorado.

Heureusement, nous ne sommes pas les seuls à croire en notre vision de faire évoluer l'industrie. L'activité est soutenue par des investisseurs institutionnels privilégiés.

3. Le marché

Le marché à la demande de 215 milliards \$ est prêt à être perturbé

Quel est son potentiel?

Le marché de la livraison à la demande est prêt à être perturbé.

Il est indéniable que l'économie à la demande transformera la façon dont les gens négocient ou utilisent les services. Songez à Uber, à Airbnb, aux services qui envahissent l'environnement commercial et à la façon dont ils facilitent la vie des clients grâce aux smartphones.

Dorado fera la même chose pour la livraison à la demande.

Avec le pivot actuel de la technologie et des innovations de blockchain, nous pensons que nous assistons à un changement clair ce qui perturbera le marché de la livraison de

215 milliards

de dollars.

Avec 1% du marché total, Dorado deviendrait un leader mondial. Avec les récentes innovations technologiques et une équipe expérimentée, nous visons beaucoup plus loin.

4. Pourquoi participer à Crowdsale?

1

L'INNOVATION réside dans notre ADN

Dorado ouvre la voie de l'avenir en étant le premier sur son marché à offrir à ses clients un moyen plus facile de commander et de faire livrer des marchandises par le biais de Drones, Robots, AI et un réseau de "uber" comme des coursiers humains.

2

Primes de distribution de 7% du chiffre d'affaires trimestriel

Food Forward Dorado offre à tous les détenteurs de jetons actifs Dorado qui utilisent la plateforme ou les services Dorado une prime de commission trimestrielle de 7% du chiffre d'affaires. La prime sera octroyée en jetons Dorado (également appelé "DOR"). Le montant de la prime DOR sera calculé dans l'écosystème et sera basé sur les 7% du chiffre d'affaires net de Food Forward.

3

Modèle d'Entreprise Epruvé

Comme indiqué ci-dessus, la plate-forme Food Forward et Dorado est une fourche opérationnelle de [Foodout Group](#).

4

Équipe Expérimentée avec une Feuille de Route Epruvée

Notre équipe de gestion chevronnée a fait ses preuves en matière d'expansion et d'internationalisation. Ces résultats sont dus au développement de produits et de technologies innovants, à l'excellente exécution des affaires et aux excellentes stratégies de marketing éprouvées du groupe.

5

Les jetons de l'équipe seront bloqué pendant 3 ans

Nos objectifs sont à long terme - bâtir un leader mondial de la distribution décentralisée. Pour le prouver, les jetons de l'équipe seront bloqués pendant 3 ans. (Les jetons de vente ne seront pas bloqués. Seuls les membres de l'équipe.)

6

Marché Cible

Avec les récentes innovations technologiques et une équipe expérimentée, nous visons à surmonter même les succès déjà réalisés avec [Foodout Group](#).

7

Plans d'Expansion Concret

Nous avons des plans concrets et des équipes prêtes à se lancer dans 24 pays dans 5 ans. Notre plan est de conquérir les marchés les plus prometteurs.

8

La Demande de Jeton

La demande de jetons Dorado est stimulée par la croissance de la communauté des utilisateurs et l'utilisation du jeton sur la plate-forme. Il y aura 5 utilitaires de ce jeton, chaque utilitaire a été conçu pour créer des activités et des réseaux sur la plate-forme.

5. Modèle de Jeton Suisse

C'est un gage de visionnaires - pour le long terme. Plus vous tenez longtemps, plus le potentiel est grand.



Primes de versement trimestrielles

Dorado offre à tous les détenteurs de jetons actifs Dorado des paiements de commissions trimestriels dans l'écosystème de 7% du chiffre d'affaires.



La demande de jeton

La demande de DOR est tirée par la croissance de la plate-forme, les effets réseau et est corrélée à la croissance de la plate-forme.



Jeton Suisse

Le jeton Dorado est délivré par une société suisse.

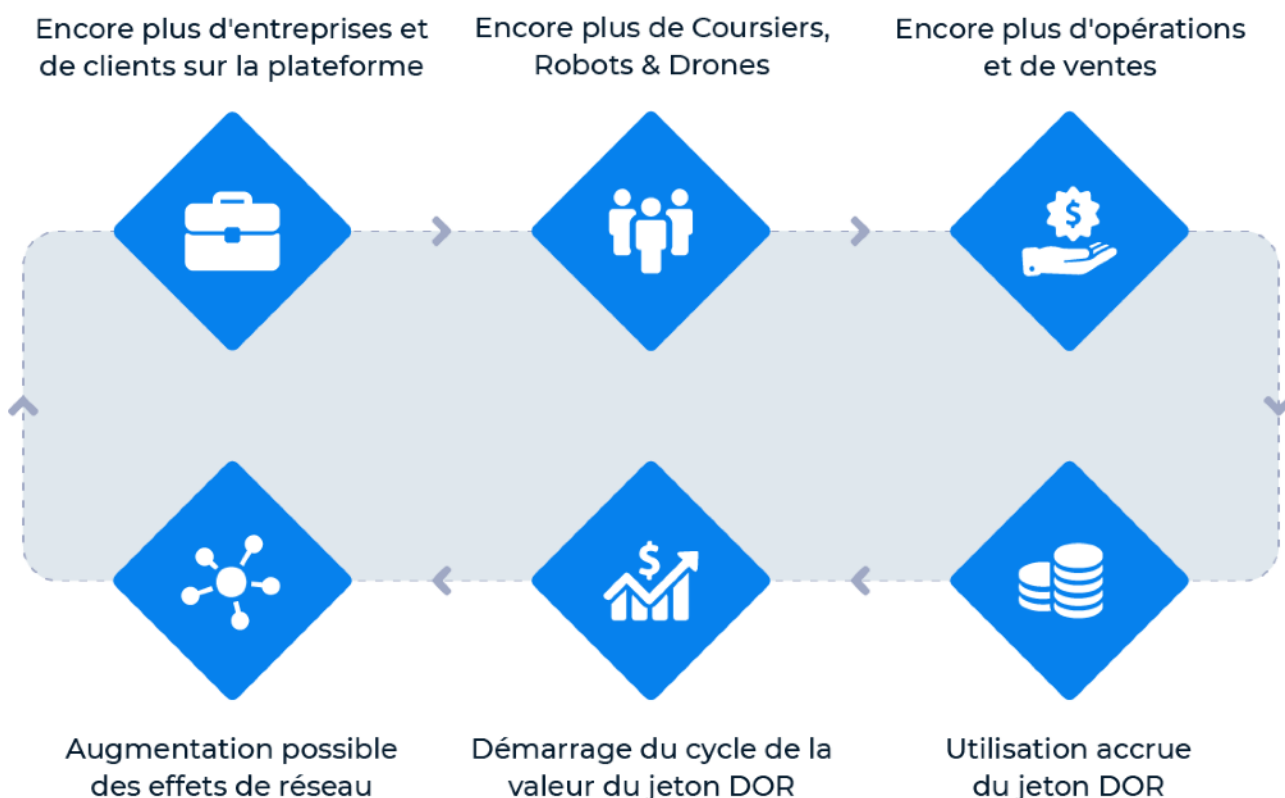


Jeton utilitaire DOR

Le jeton Dorado est conforme à la norme ERC20. Le jeton sera listé sur certaines bourses. Les jetons seront accessibles aux personnes qui ne les ont pas reçus lors de la vente.

6. Économie des jetons et effets de réseau

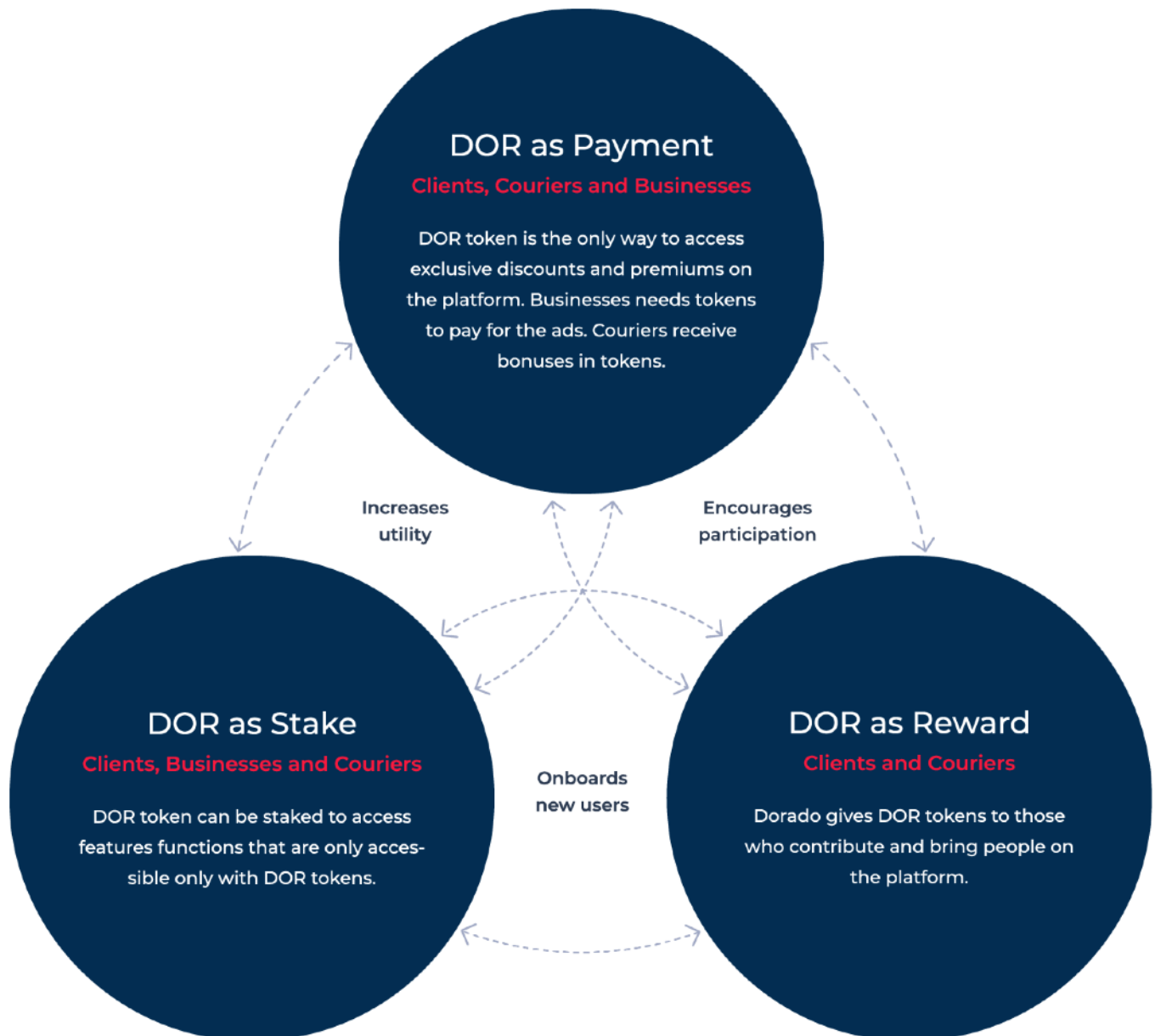
Le jeton DOR est le noyau dur de Dorado. Le jeton est une composante essentielle de nos efforts pour améliorer l'espace de livraison à la demande et résoudre les problèmes réels que les clients, les entreprises et les coursiers rencontrent quotidiennement.



Le principe est simple: chaque nouveau magasin ou marque commerciale qui se trouve sur la plate-forme, attire plus d'utilisateurs et augmente la demande pour les courriers. Gardez à l'esprit que chaque nouvelle entreprise met des autocollants et la publicité de Dorado sur leurs fenêtres, tables, etc. Les courriers portent les sacs avec le nom de Dorado sur eux, les utilisateurs disent à leurs amis sur le service incroyable que nous fournissons. Des drones et des robots bourdonnent dans les rues avec le logo Dorado. Bientôt, partout où vous irez en ville, toutes les 10 minutes, vous verrez Dorado. Les effets de réseau se déclenchent et le cycle recommence, mais deux fois plus fort, ce qui permet à Dorado de croître plus rapidement avec moins d'investissement dans le marketing.

7. Multiple Uses and Benefits for DOR token

Les jetons stimulent la fidélité des participants et nous permettent d'aligner les motivations de chacun autour d'un seul objectif avec une communauté qui profite ensemble. Avec le jeton, notre but est de créer un effet réseau.



8. Calendrier et feuille de route

2014

Inauguration

Lancement de Foodout Group.

2017

Leader dans 6 pays

Foodout Group est désormais leader en Ukraine, Biélorussie, Lituanie, Lettonie, Estonie et Iran.

2021-2023

Poursuite de l'expansion et domination mondiale

Un marketing dynamique sur les marchés actuels pour renforcer les positions de leader du marché et l'expansion dans 10 nouveaux pays en 2 ans.

2014-2017

Croissance massive de 62,27% en 3 ans

Maintien de l'accent sur l'exécution opérationnelle. Investissements provenant des fonds de capital-risque les plus respectés et les plus fiables. Avec les fonds acquis, a commencé une expansion agressive dans toute la région.

2018-2021

Expansion par l'innovation

Expansion à de nouvelles verticales. Innovation dans les modèles de livraison à la demande. Plans concrets mis en place et équipes prêtes à s'étendre dans 14 pays en 3 ans.

2023-2025

Poursuite de l'expansion mondiale

Un nom familier comme "Uber" pour une livraison à la demande. Si vous avez besoin de quelque chose livré en 1 heure ou moins, pensez Dorado.

* 2014-2017 years are for the fork of Dorado, foodoutgroup.com

”

“Nos objectifs sont le développement à long terme de la plateforme Dorado. Pour le prouver, l'équipe Dorado et les Fondateurs verrouilleront leurs jetons pendant 3 ans. Nous bâtissons actuellement un leader mondial de la livraison à la demande et pour nous, il ne s'agit pas d'un « Voyons comment cela se passe ».”



Jonas Karosas

Co-fondateur et PDG de Dorado

** **Les jetons de vente publique ne seront pas bloqués.** Pour démontrer un engagement à long terme, seule l'équipe et les fondateurs auront leur jeton bloqué pendant 3 ans.*

9. Modèle d'affaires éprouvé

9.1 Modèle d'affaires

Il s'agit d'un business model qui est un amalgame entre un système fonctionnant à la commission par transaction et une plateforme avec des services d'annonce et de publicité

1

Commission professionnelle

Dorado facture de 20 à 30% de commission sur les commandes des entreprises pour livraison, plateforme technologique et support. Par exemple, si une famille commande un dîner pour 30 USD, le restaurant prépare la nourriture et nous la livrons. Le restaurant peut garder 70% de la facture totale et nous prenons 30% (10 USD); donc, les deux parties en profitent.

2

Frais de livraison par le client

Selon le marché, nous facturons aux clients des frais de livraison de 2 à 5 USD. C'est assez bas pour encourager les gens à commander tout en garantissant un revenu supplémentaire.

3

Frais d'inscription

Dorado fait payer les entreprises pour que leur entreprise figure dans les 3 premiers résultats sur la page de résultats que le client voit lorsqu'il effectue une recherche. Si, par exemple, une pharmacie souhaite être vue plus souvent et recevoir ainsi plus de commandes, elle peut le faire en payant un supplément.

4

Services publicitaires de qualité supérieure

Pour un tarif supplémentaire, nous offrons aux entreprises des promotions supplémentaires par le biais de nos canaux de commercialisation. Ils peuvent obtenir une plus grande visibilité en choisissant un ou plusieurs des médias que nous offrons, tels que les courriels promotionnels, les messages des médias sociaux, les bannières publicitaires et plus encore.

5

Services publicitaires tiers

Dorado reçoit des revenus supplémentaires provenant de services publicitaires tiers tels que Google AdSense.

9.2 Toile de modèle d'affaires

1. PARTENAIRES PRINCIPAUX

- ◆ Restaurants et commerces de détail (pharmacies, électronique, etc.)
- ◆ Personnel de livraison (Coursiers)

3. RESSOURCE DE BASE

- ◆ Technologie
- ◆ Partenaires détaillants et leurs produits
- ◆ Personnel de livraison
- ◆ Drones
- ◆ Robots
- ◆ Bots d'intelligence artificielle

5. TITULAIRE DE JETONS

- ◆ Bonus de paiement
- ◆ Chèques
- ◆ Récompenses de fidélité

6. CHAINES

- ◆ Site web
- ◆ Application mobile pour Android
- ◆ Application mobile pour iOS
- ◆ Appl. Smartwatch
- ◆ Bots d'intelligence artificielle sur Facebook et WhatsApp

2. ACTIVITES PRINCIPALES

- ◆ Nouveaux partenariats avec les commerces de détail
- ◆ Embauche de personnel d'accouchement
- ◆ Acquisition d'utilisateurs
- ◆ Gestion et traitement des commandes
- ◆ Création et gestion de l'infrastructure technologique
- ◆ Service à la clientèle
- ◆ L'innovation par les robots, les drones et l'IA

4. Offre de valeur

Utilisateurs:

- ◆ Les utilisateurs peuvent commander n'importe quoi dans les magasins partenaires.
- ◆ Dorado facture des frais de livraison minimales.
- ◆ Livraison en moins d'une heure.
- ◆ Innovation par les Robots, Drones et l'IA

Magasins partenaires et en détail:

- ◆ Elargissement de la clientèle
- ◆ Commandes supplémentaires (paiement uniquement pour les commandes)
- ◆ Sensibilisation à la marque

Partenaires coursiers:

- ◆ Gagnez beaucoup d'argent par commandes.
- ◆ Aucune alternance. Travaillez quand voulu et comme voulu.

7. Offre de valeur

Utilisateurs:

- ◆ Sites Internet
- ◆ Les personnes qui veulent commander des aliments cuits dans les restaurants ou à l'épicerie.
- ◆ Ceux qui veulent une livraison à domicile des produits de leurs magasins locaux.

Magasins de détail:

- ◆ Magasins qui veulent atteindre de nouveaux publics grâce à la technologie.
- ◆ Magasins qui veulent des revenus supplémentaires.

8. STRUCTURE CLIENTÈLE

- ◆ Coûts de mise en place et d'exploitation technologique
- ◆ Salaires des employés permanents
- ◆ Paiements aux partenaires des services de messagerie.
- ◆ Recherche et développement

9. LES FLUX DE RECETTES DE FOOD FORWARD

- ◆ Frais de livraison facturés par les utilisateurs.
- ◆ Frais de commission de 20% à 30% facturés par le détaillant..
- ◆ Frais d'inscription, pour obtenir un rang plus élevé dans les résultats de la recherche sur la plate-forme du magasin de détail..
- ◆ Tiers

10. Des opportunités internationales

10.1 Problème

- Clients

- ◆ Les pharmacies, les épiceries et les autres magasins ne livrent pas
- ◆ Difficile de trouver ce que tu veux
- ◆ Uniquement les restaurants de restauration rapide livrent
- ◆ Appels téléphoniques frustrants
- ◆ Processus de commande compliqués et longs
- ◆ Commandes erronées
- ◆ Temps d'attente prolongés
- ◆ Pas de suivi de commande
- ◆ Et bien d'autres.

- Entreprises

- ◆ Pas d'expertise en informatique, commerce électronique, applications, logistique et marketing.
- ◆ Contraintes de capitaux / Impossible d'investir massivement dans l'expertise et la technologie
- ◆ Des budgets marketing réduits

10.2 Solution

+ Clients

- ◆ Expanded and convenient selection
- ◆ Commande rapide et facile
- ◆ Large gamme de magasins d'affaires pour votre choix
- ◆ Livraison efficace
- ◆ Simple traçabilité
- ◆ Processus transparent et sans complications.

+ Entreprises

- ◆ Portée client plus large
- ◆ Plus de ventes, coûts réduits
- ◆ Des données utiles sur les clients

Les principaux avantages de la commande en ligne, qui est à l'origine de sa popularité croissante, est que la commande en ligne ou via smartphone met moins de pression sur les clients. Le processus sans faille ne donne aucun mal de tête et résout la plupart des problèmes du client. Tout ce qu'ils ont à faire, c'est regarder votre menu dans le confort de leur canapé, de leur voiture ou de leur maison, et choisir ce qui sonne le mieux pour eux, en prenant le temps de peser leurs options sans pour autant imposer le temps aux autres.

Pour les entreprises, nous générons un canal de revenus supplémentaire, en ouvrant une nouvelle option pour leurs clients - la livraison à la demande. Grâce à nous, les entreprises peuvent atteindre un plus grand nombre de clients sans avoir à investir des sommes considérables. Les entreprises ne paient que lorsque le client passe commande, de sorte qu'elles peuvent contrôler leurs coûts et leur structure d'investissement. C'est une situation gagnant-gagnant pour toutes les parties - Clients, Entreprises et Dorado.

11. Marché mondial de la livraison à la demande

1. La percée de la livraison en ligne sur demande est encore faible



Généralement, environ 1 sur 10 personnes sollicite des services en ligne

2. Un marché énorme à la demande



Taille du marché mondial:
215 milliards de dollars

Personnes en ligne:
30%



Estimation globale de la taille du marché: **510 milliards de dollars**

Personnes en ligne:
61%

3. Et surtout dans les secteurs où la production est plus fragmentée

90% des entreprises ne disposent pas d'expertises en informatique, e-commerce, IA, chat bots, logistiques et marketing. C'est d'ailleurs pourquoi, Dorado leur propose une solution tout-en-un en rejoignant sa plate-forme.

11.1 Révolution des services en ligne, mobiles et courriers = forte croissance des commandes

Dans le monde, le marché de la livraison à la demande s'élève à 215 € milliards de dollars. Les analystes de Morgan Stanley estiment que les marchés devraient croître de 25% par an, cette croissance étant dictée par les changements technologiques et les innovations. Cela fait de notre domaine l'un des plus dynamiques et prometteurs. A cause d'un seul acteur mondial, le marché peut perturber la livraison à la demande : à l'instar d'UBER pour l'industrie du taxi, ou AIRBnB pour les hôtels.

Une étude récente de McKinsey & Company indique qu'en 2016, la percée en ligne du marché mondial à la demande a dépassé 10% et elle estime que les taux continueront de croître atteignant 65% par an dans 5 ans,.

C'est la révolution des appareils, à l'instar des smartphones, tablettes et les ordinateurs qui alimentent l'expansion massive de la livraison à la demande. Pourquoi? Car avoir un appareil mobile portable rend la commande en ligne aussi simple que 1, 2,3.

"(...) L'essor de la technologie numérique révolutionne le marché. Les consommateurs habitués à faire du shopping en ligne via des applications ou des sites Web, avec un maximum de commodité et de transparence, s'attendent de plus en plus à la même expérience en matière de commande », indique une étude éminente de McKinsey.

De nos jours, les gens passent de longues heures pour se rendre au travail et rentrent après 8 à 10 heures de travail. Cela signifie qu'ils n'ont ni le désir, ni le temps de cuisiner pour eux-mêmes et leurs familles.

Par conséquent, les professionnels se tournent vers une commande en ligne pratique pour le ramassage sur le chemin de retour. Dorado fournit un service qui apporte le confort à votre porte, éliminant les soucis de votre liste. Il s'agit également d'un service qui est peu susceptible de faire chuter la demande, car nos vies ne ralentissent pas si tôt.

** Le plan d'expansion pourrait être ajusté en raison de changements sur l'étendue concurrentielle.*

12. Plan d'expansion

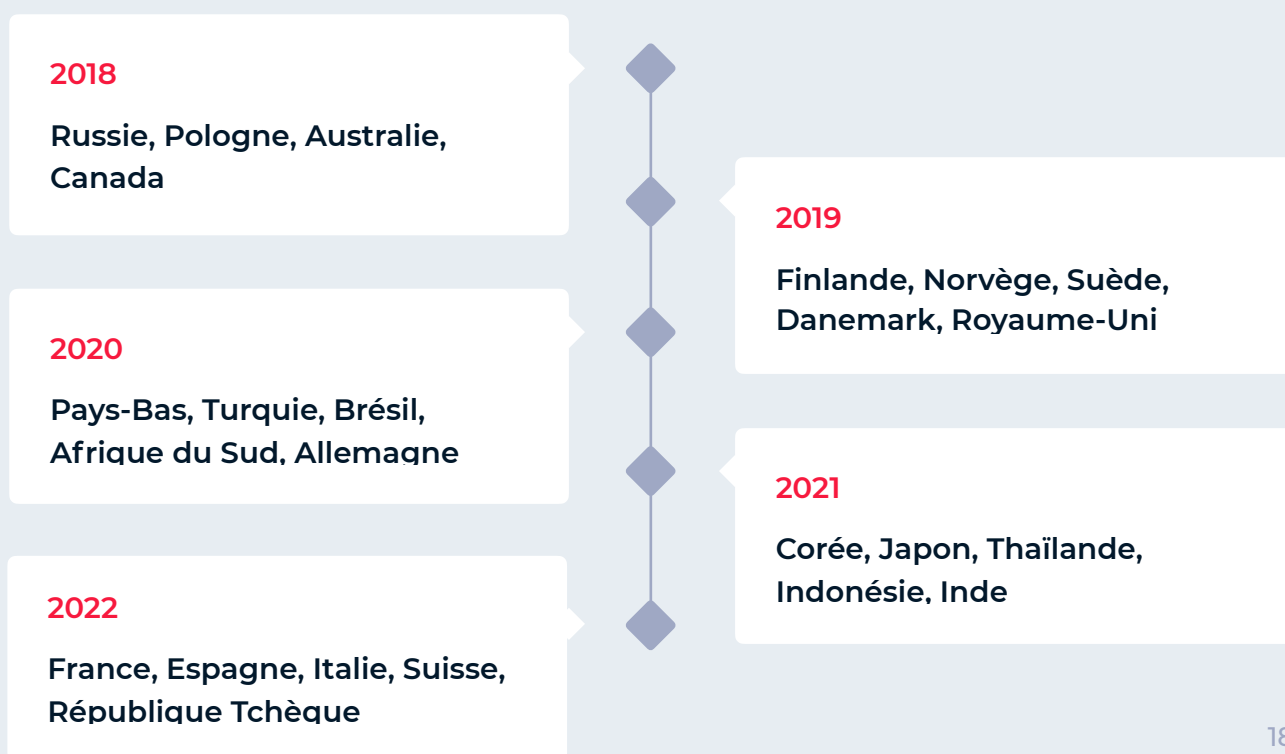
L'objectif de Dorado est de conquérir une part majoritaire du marché de la livraison à la demande dans les pays cibles, représentant 20% de la part de marché mondial (près de 60 milliards de dollars) d'ici la fin 2020.

Nos stratégies et tactiques d'affaires se sont avérées transférables et facilement applicables à tous les marchés que nous avons percés. Il est donc indispensable de poursuivre l'expansion.

ICO nous permet de réaliser ces plans avec plus de rapidité et de confiance. Cela nous permet de penser non seulement à des pays, mais aussi à des régions plus rapidement. En même temps, offrant de grands avantages et récompenses pour les détenteurs de jetons. Notre vision est de grandir et prospérer ensemble.

En choisissant certains pays comme point d'entrée régional, nous apprenons des leçons cruciales qui peuvent ensuite être adaptées à la plate-forme Dorado, assurant ainsi le succès de l'expansion de l'entreprise.

12.1 Chronologie d'expansion



12.2 Jalons et stratégie sur le nouveau marché

Phase 1 - **EFFECTIF**

Analyse de marché initiale.
Recrutement de l'équipe locale.
Premiers entretiens avec les entreprises et les partenaires médias.
Partenariats stratégiques.
Recrutement du Directeur Général.
Restaurant et analyse de marché.

Phase 2 - **ENCOURS**

Adaptation de la plate-forme Web et mobile.
Adaptation des applications Android et iOS
Adaptation de la plateforme logistique.
Adaptation de Chat bot d'Intelligence Artificielle.

Phase 3

500 entreprises avec pré-accords pour rejoindre la plate-forme Dorado lors du lancement.
Embauche de coursiers pour assurer le suivi des commandes.

Phase 4

Lancement officiel avec 500 magasins d'affaires et 150 coursiers.
Planification et réalisation de campagnes marketing majeures.
Expansion dans toutes les grandes villes du marché.

Phase 5

Développement du marché et de l'écosystème.
Promotion massive des produits.
Amélioration continue du produit pour des meilleures opérations et plus rapides.
Devenir leader sur le marché.

12.3 Succès de financement

Une collecte de fonds effective permettrait à l'équipe de Dorado de passer du développement à l'expansion et au marketing, ce qui créerait une réaction positive : plus d'entreprises partenaires attireraient plus de clients, commandes et de coursiers.

”

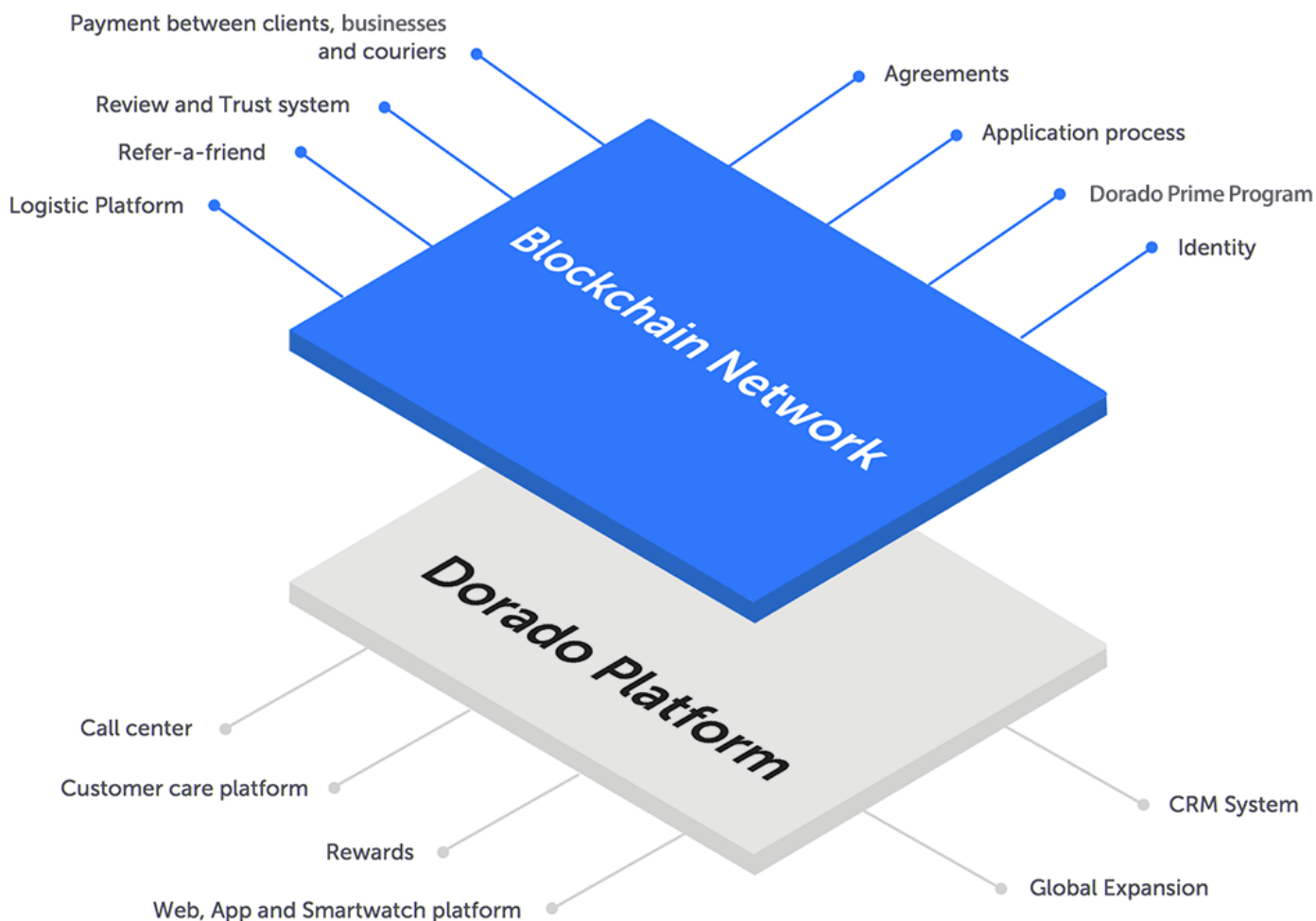
“Avant la co-fondation de Dorado, j'ai dirigé des sociétés de trois milliards de dollars à l'instar de Yandex, Ebay et Ozon. Je vois leurs points de similitudes avec Dorado. Une équipe dévouée et rigoureuse, un produit évolutif et viral et un énorme marché encore inexploité.”



Evgeny Tikhomirov

Co-fondateur et chef d'exploitations de Dorado

13. Technologie Blockchain et Smart contrats



Les atouts majeurs

Dorado est persuadée que la technologie blockchain associée à des contrats intelligents sera le moteur fondamental de l'industrie de la livraison à long terme.

La création des jetons DOR est la première étape dans la construction d'un système d'incitations et de récompenses pour stimuler des effets de réseau dans la plate-forme Dorado. Nous pensons qu'une fois que les paiements sont segmentés, les processus permettant de générer des mouvements de jetons peuvent être modélisés à l'aide des smart contrats.

Particularités de blockchain sur la plate-forme

- ◆ Identité des utilisateurs, entreprises et courriers.
- ◆ Paiements. Tout le "cycle de paiements" du client à Dorado en passant par les affaires et messageries ;
- ◆ La plate-forme logistique intègre des services de messageries reliant les clients aux entreprises, ainsi que des algorithmes d'optimisations pour la livraison au bref délai ;
- ◆ Avis et évaluations par les clients des entreprises.
- ◆ Avis et évaluations par les clients concernant les services des courriers.
- ◆ Programme équivalent à "Amazon prime" ;
- ◆ Connaître votre client ;
- ◆ Suivi de la commande.

Par exemple, un processus qui est entièrement traité sur blockchain peut se dérouler de la manière suivante (c'est un cas parmi d'autres):

- ◆ Les clients achètent des jetons DOR pour les stocker et les dépenser sur la plate-forme Dorado ;
- ◆ Les clients commandent les aliments en contre partie des jetons. Des réductions supplémentaires seront accordées concernant l'utilisation de ces jetons.
- ◆ Le service de courrier accepte de livrer la commande et certains jetons DOR sont transférés vers leur compte via des contrats intelligents.
- ◆ Les entreprises valident la commande. (La somme totale de la commande moins les frais de courrier moins les frais de la plate-forme Dorado = Frais que le partenaire d'affaires conserve.)

14. Technologie et plate-forme

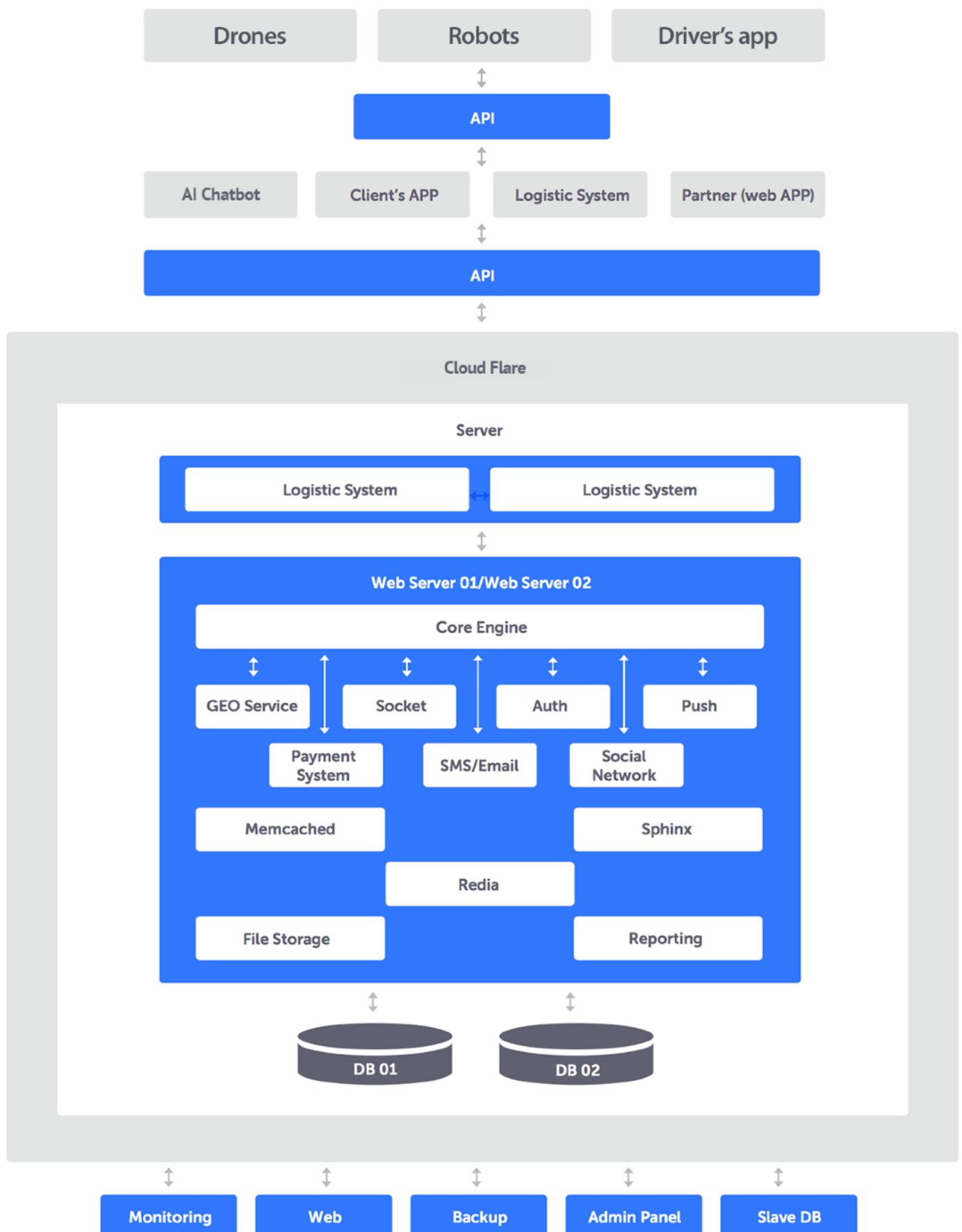
Plate-forme du marché	Mobile	Puissant soutien
<ul style="list-style-type: none">◆ Plate-forme innovante de haute technologie pour tous les appareils◆ Interface utilisateur conviviale◆ Choix du magasin d'affaires par l'adresse des clients◆ Avis sur le magasin d'affaires et du service de messagerie◆ Menus complets avec photos◆ Versions adaptées aux mobiles et tablettes◆ Suivi de livraison en temps réel	<ul style="list-style-type: none">◆ Chatbot d'intelligence artificielle sur Télégramme, Messenger, WeChat, Viber et autres plates-formes principales◆ Applications mobiles pour Android et iOS◆ L'une des applications les plus notées en Europe◆ Premier à captiver le canal de vente mobile en forte croissance◆ Meilleure expérience de commande à la demande	<ul style="list-style-type: none">◆ Système de gestion des commandes propres via le centre d'appels◆ Intégrations avec les systèmes de gestion des commandes des magasins d'affaires: Navision & R-Keeper◆ Options de paiement multiples, y compris tous les principaux liens bancaires et système de paiement électronique alternatif◆ Les plus hauts standards de protection des données clients

Dorado est une entreprise de haute technologie, cherchant en continue des moyens innovants afin de donner à nos clients une expérience incroyable.

Les clients s'attendent de plus en plus à ce que des services comme Dorado soient plus rapides, intelligents et intuitifs. Notre objectif est de rendre le processus pratique, pertinent et fiable afin de répondre parfaitement à cette attente.

Pour s'assurer que notre plate-forme est disponible 24 heures sur 24, 365 jours par an, notre équipe a été bâtie non seulement en termes de fiabilité, mais aussi d'évolutivité. Nos équipes constituées d'ingénieurs logiciels, chefs de produits, concepteurs et chercheurs testent en permanence de nouveaux systèmes basés sur les données des clients et les retours d'expériences.

14.1 Architecture technologique

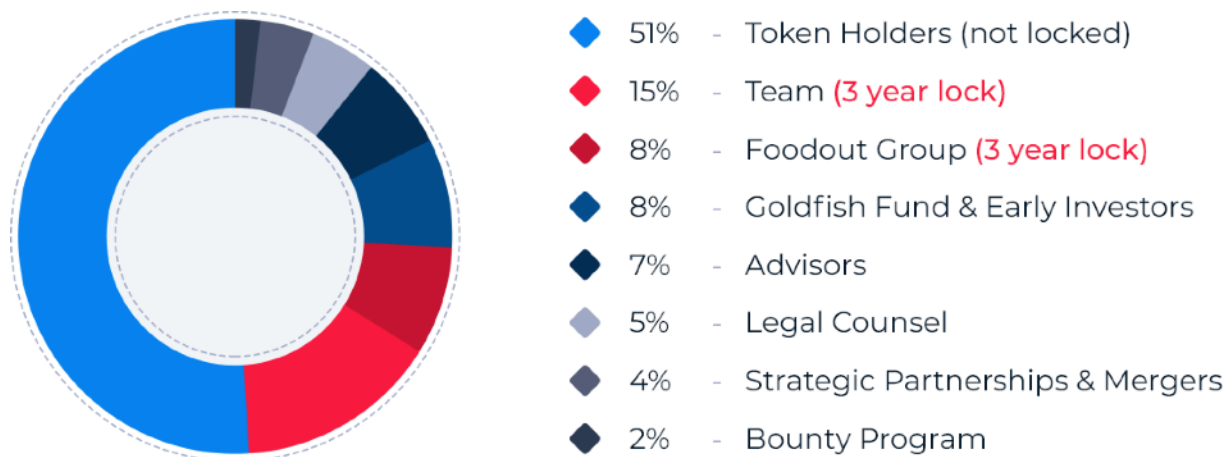


15. Détails de l'ICO

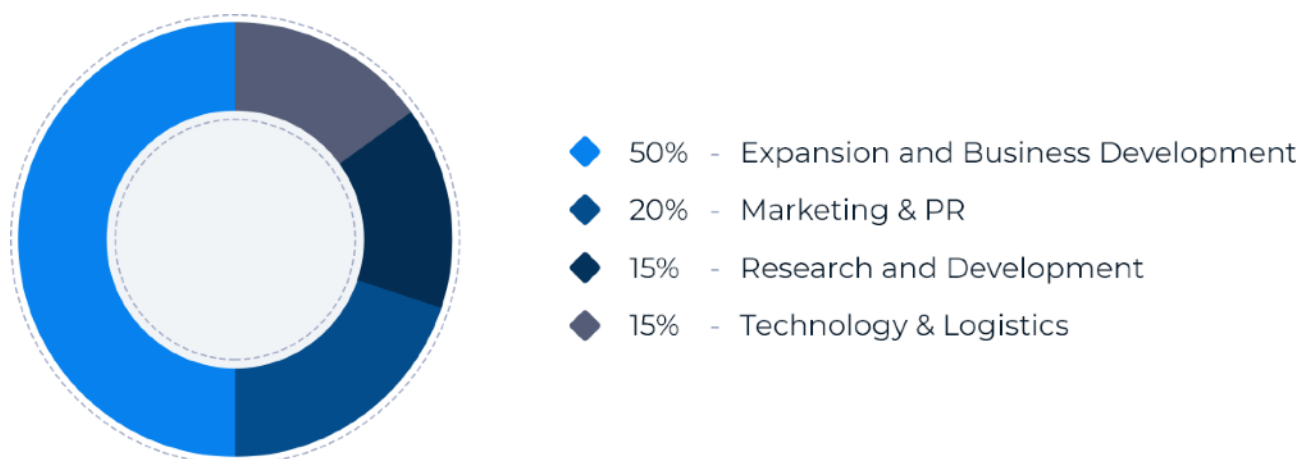
15.1 Répartition des jetons et utilisation des fonds

La devise acceptée par l'ICO : Ether, BTC, Litecoin et carte bancaire.

Répartition des jetons



Utilisation des fonds



15.2 Calendrier de l'OCI

Dates	Bonus en %	Durée	Hard Cap, DOR
07 Fév - 21 Fév	33% de Bonus	14 jours	70,000,000
21 Fév - Mar 7	30% de Bonus	14 jours	70,000,000
07 Mar - 21 Mar	27% de Bonus	14 jours	70,000,000
21 Mar - 04 Avr	22% de Bonus	14 jours	75,000,000
04 Avr - 18 Avr	17% de Bonus	14 jours	75,000,000
18 Avr - 02 Mai	12% de Bonus	14 jours	75,000,000
02 Mai - 16 Mai	7% de Bonus	14 jours	75,000,000

Nombre maximum de jetons: **510,000,000**

15.2 Détails sur le fonds d'investissements

3,450 ETH Soft cap	Nouveaux pays 3
30,000 ETH Medium cap	Nouveaux pays 11
76,500 ETH Hard cap	Nouveaux pays 24

- ◆ La devise acceptée au cours de l'ICO est Ether, BTC, Litecoin.
- ◆ La création sera plafonnée ("Soft Cap") à la réception de l'ETH équivalent à 3450 ETH. Ce montant peut changer avant l'événement de la création de jeton.
- ◆ La période de création de jeton durera 98 jours, si le plafond «Hard cap » n'est pas atteint plus tôt.
- ◆ La création de jetons «Hard cap »: une fois ce plafond atteint, la création de jetons s'arrêtera et aucune autre contribution ne sera acceptée. Le montant qui sera vendu en grand public s'élève à 76 500 ETH.
- ◆ Si la campagne de vente en masse publique n'atteint pas le plafond« Soft Cap » (fixée sur 3450 ETH), tous les fonds seront retournés automatiquement aux détenteurs de DOR par le contrat intelligent.
- ◆ Les jetons qui ne sont pas vendus en grand public seront automatiquement brûlés par le contrat intelligent.

16. Serrure à jeton pendant 3 ans

L'équipe Dorado va verrouiller ses jetons pendant 3 ans.

Autre preuve de transparence et d'engagement à long terme: l'équipe Dorado, y compris les fondateurs verrouillera ses jetons pour 3 ans. En raison de la tendance croissante des OIC qui semblent n'avoir été qu'un outil pour les fondateurs de mettre plus d'argent dans leurs poches, nous avons décidé qu'il s'agissait d'un geste crucial d'engagement sérieux dans le projet. Nous savons que nous sommes engagés, mais cela semble être la façon la plus directe de le prouver à nos investisseurs. Les jetons de la foule ne seront pas verrouillés, seules les équipes de Dorado.

17. Équipe

17.1 Direction



Xiaochen Zhang

Président du groupe Frontier Blockchain

Xiaochen dirige la mise en œuvre de FinTech4Goods et du groupe stratégique Frontier de Blockchain qui vise à introduire des solutions technologiques et Blockchain de pointe sur les marchés émergents par l'incubation, l'accélération et l'investissement. Ayant plus de 16 ans d'expérience dans la l'évolution des idées novatrices en Amérique du Nord, en Afrique, en Amérique latine, en Europe et en Asie.



Pedram Assadi

Directeur des Opérations @ Uber Eats (Moyen-Orient)

Pedram dirige actuellement les opérations régionales au Moyen-Orient pour UBER Eats, une société à capitalisation boursière de 60 milliards de dollars et apporte plus de 8 ans d'expériences dans le e-commerce, la stratégie et les opérations. Avant de rejoindre UBER, il a occupé des postes de direction chez IBM, Rocket Internet et Amazon. Outre, il est responsable de l'expansion et des partenariats stratégiques.



Tomas Martunas

Président du groupe Foodout. Associé gérant de Goldfishfund

Associé Directeur chez Goldfish Fund - le fonds de capital de risque qui investit dans les leaders mondiaux. Investisseur débutant expérimenté avec une expérience entrepreneuriale et opérationnelle spectaculaire. Directeur des divers départements de la banque Suédoise. Co-fondateur de Mobofree - No.1 Marché social au Nigeria. PDG, App Camp - N ° 1 de société de développement d'applications dans les pays baltes.



Vladimir Kholyaznikov

Co-fondateur et PDG de KupiVIP

Entrepreneur, investisseur et consultant en stratégie. Co-fondateur et PDG de l'un des plus grands acteurs de l'e-commerce en Russie, KupiVIP.ru (250 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel). Vladimir partagera ses vastes connaissances, son réseau et son expérience pour faire de Dorado une autre société de milliard de dollars.



Ignas Mangevicius

Expert Blockchain and Co-Fondateur d'Edgeless

Conseiller, Expert de Blockchain, Co-Fondateur d'Edgeless (+ 200M USD capitalisation boursière), qui a eu l'un des premiers ICOs les plus performants. Ignas est un investisseur précoce dans Dorado et conseille celui-ci dans toutes les activités d'ICO et de blockchain.



Volodymyr Kryvko

Associé directeur et membre du conseil

Associé gérant de groupe d'investissement Chernovetskyi, l'une des plus grandes sociétés d'investissement en Europe de l'Est. Membre du Conseil d'administration de sociétés telles que Kray Technologies, DOC.ua, Group Foodout, zakaz.ua, Kidoz et Softcube. Avant de rejoindre CIG, Volodymyr dirigeait le conseil d'administration de la société d'assurance indépendante et dirigeait également la banque Pravex.

17.2 Équipe de direction (verrouillage de jeton de 3 ans)

Dorado a réuni une équipe de gestion experte avec une gamme variée de compétences. Cumulativement, ils disposent d'expériences: la gestion de restaurant, la livraison de repas, hôtellerie, e-commerce, les applications, opérations bancaires, la conformité, les marchés, le traitement des paiements, l'intelligence artificielle, le marketing internet et l'économie. Notre équipe de direction a déjà fait ses preuves en matière de construction et d'expansion de plus de 100 millions d'entreprises.



Jonas Karosas

Co-fondateur / PDG

En même temps, Co-fondateur de Dorado et du groupe Foodout, qui en 3ans, a exploré son expérience pour devenir leader dans 6 pays. Partenaire du Goldfish Fund, il est membre du conseil d'administration de CILI (la plus grande chaîne de restaurants des pays baltes) et observateur d'administration du groupe Pigu (site d'e-commerce de forte croissance dans la région CES / CIS) disposant de plus de 8 ans d'expériences dans le e-commerce, les applications, les startups et le capital-risque. Son expérience étendue dans les secteurs de la technologie et du capital-risque lui permet d'exceller dans ce domaine. Il est assidu et à l'écoute des dernières innovations de l'industrie.



Tadas Cekavicius

Chef du développement des affaires

Tadas est un cadre polyvalent qui s'adapte rapidement aux nouveaux défis et apporte une grande valeur aux activités de Dorado. Avant de rejoindre Dorado, il était PDG de 3 sociétés d'e-commerce à forte croissance (CreditInfo, Reilab et Tickets.It) et a récemment été Directeur Général de "Taxify", qui a atteint 10 million de dollars américain auprès de DIDI Chuxing, la plus grande application incroyable en Chine et Asie.



Evgeny Tikhomirov

Co-fondateur / chef de l'exploitation

Evgenyi a fondé plus de 3 grandes sociétés Internet en Russie. Il a été Chef de l'exploitation chez eBay en Russie, Directeur Commercial de Yandex (Google de Russie) et Chef Commercial chez OZON.RU (Amazonie de Russie). Un véritable entrepreneur à cœur et cadre expérimenté. Dorado sera sa 4ème société milliardaire de dollars américain.



Erfan Hesam

Co-fondateur / Chef des innovations et de la logistique

Fondateur de plusieurs entreprises à forte croissance: kooorier.com (service de livraison à la demande), SEMfleet (gestion des équipements et marché des équipements logistiques utilisés par la plus grande société de Norvège et IKEA), Simplematics (développement de matériel pour la logistique comme les capteurs de pression de pneus et les modems). Plus récemment, Erfan a fondé woopit.com, la société que Dorado va acquérir afin de percer sur le marché polonais.



Mykhailo Daniuk

Directeur de la technologie

Evangéliste de blockchain, il développe le cœur d'un réseau informatique d'une société disposant plus de 10 ans d'expériences en informatique. Cette société été impliquée dans la mise en place des projets comme Unisystem, GoGames, PayU, GillBus, Zakaz, eda.ua. Avec beaucoup d'expérience dans son domaine, il est en mesure de fournir non seulement du travail technique, mais, surtout un leadership technique et d'orientation.



Valdas Végèlė

Directeur financier

Partenaire stratégique vital du PDG de Dorado. Ici, nous n'avons jamais vu le rôle du directeur financier comme englobant simplement les compétences financières traditionnelles. Ce que nous recherchions, c'était quelqu'un avec un esprit stratégique et des responsabilités face au marché. Valdas est plus que notre attente, analysant ainsi les forces et les faiblesses financières de Dorado, planifie des affaires proactives et les changements de processus.



Rasa Andriuškevičienė

Directrice de Commerce

Ayant remporté ses galons chez l'opérateur de télécommunications le plus populaire Tele2, Rasa est actuellement considérée comme le plus fort atout de Dorado pour ce qui est de relations B2B. C'est grâce à elle que l'écran des restaurants les plus chauds sur le marché ont été conçus et elle les attire également à rejoindre la plate-forme Dorado. Rasa a aussi un grand pouvoir sur le pouls de tous les changements de marché et les développements, tout en veillant à ce que Dorado soit toujours à l'avant-garde.



Vaiva Budinaite

Directrice de Logistique

Notre entreprise de livraison à la demande exige la présence d'un vrai maître qui maîtrise l'art de la logistique et Vaiva est exactement cela. Elle possède une forte poignée sur l'ensemble du cycle de commande, et c'est précisément la raison pour laquelle Dorado est reconnu pour les processus qui fonctionnent en douceur et sans incident pour le client. Vaiva est également un atout irremplaçable dans l'attribution et la gestion des ressources du personnel en fonction des besoins changeants.



Eglė Gružauskienė

Chef de produit

Après avoir débuté sa carrière en tant qu'expert en marketing, Eglė connaît sur les 10 doigts les tenants et aboutissants de la vision des produits, du marketing et du développement. Il ne serait pas trop audacieux de dire qu'elle a été inestimable dans la construction d'un produit solide avec une valeur durable en termes de revenus et de profits pour Dorado. C'est une experte pour guider un produit d'une idée dans son enfance, au niveau des concepts d'action, des délais stricts, la planification financière et marketing et l'exécution triomphante globale.



Eugenijus Toleikis

Chef de Développement et Marketing

Voici l'homme de la situation qui est à l'origine des plans d'expansion et des stratégies de marketing minutieusement détaillés et réussis. Sa magie à Dorado se mesure par la préparation d'une stratégie de marketing numérique gagnante ainsi que la gestion des budgets de marketing. Superviser, les équipes de marketing numérique, les efforts de marketing des gestionnaires de pays. Faciliter la circulation, les utilisateurs, les clients fidèles et la croissance des paniers pour assurer la croissance des revenus. Analyser les données des clients, conduire des idées et fournir des propositions pour le développement de produits, les prix et les actions de marketing.



Ievgen Kazantsev

PDG de la région CIS/CEE

Nous avons là le cerveau de la région de la CEI. Quand nous clamons avoir rassemblé une équipe forte, nous y croyons. Ievgen apporte à notre entreprise une connaissance unique de l'industrie alimentaire ukrainienne, biélorusse et russe. Énorme marché, alphabet cyrillique- il sait exactement comment il fonctionne et comment l'échellonner.



Ali Reza Sadeghian

GM de l'Iran

Faisant preuve d'un talent incroyable concernant les affaires internationales, le marketing, la finance, et l'optimisation de la production, Ali est également le co-fondateur et président de l'Iran moderne Business Co, fondateur de NetBarg.com (le premier et le plus grand groupe iranien d'achat de site) et tik8.com (répertoire en ligne pour les billets d'événement), chilivery.com (Iran la plus rapide croissance de l'entreprise en ligne de commande de nourriture) et Saremiz.IR (système de commande de nourriture d'entreprise).



Tanel Ader

GM de l'Estonie

La clé de notre succès a été bien évidemment la sélection des personnes dans les marchés respectifs, qui connaissent l'entreprise et qui ont pu faire leurs preuves. Tanel est l'un de ces personnes minutieusement choisies ; il a même dirigé trois entreprises de livraison de nourriture vers la réussite et la notoriété auparavant.



Eugenia Obrazova

GM de Biélorussie

Nous ne pouvions imaginer avoir meilleur candidat pour nous conduire au Belarus qu'Eugenia. Compétente, bien informée et un apprenant rapide, elle a aidé Foodout à devenir l'application de livraison de nourriture n°1 dans son pays.



Lauris Kokins

GM de Lettonie

Ayant débuté sa carrière dans l'industrie alimentaire, Lauris connaît les tenants et aboutissants de ce secteur. Que ce soit la gestion stratégique de l'entreprise, le développement, la gestion du personnel, la maintenance interne du système de qualité, le travail avec les fournisseurs, la conception technique ou l'ouverture, -il est le Professionnel à qui parler.



Justin Kundrot

Chef de l'optimisation des moteurs de recherche (SEO)

Un véritable Guru du SEO, réfléchissant de façon créative et stratégique, identifiant et résolvant les problèmes comme un vrai pro, Justin est la clé pour aider Foodout à croître. Il optimise nos produits Web ou mobiles pour une visibilité et une expérience efficaces dans la recherche biologique.

Google Analytics Certified, est l'une des raisons pour lesquelles ses solutions sont toujours basées sur des résultats à long terme, et sur l'analyse de données réelles et des tests cohérents à pleine échelle. Le chapeau blanc lui convient parfaitement, c'est pourquoi Justin est toujours heureux d'assurer le plein respect des directives de Google et les meilleures pratiques possibles.

18. Juridique et Vente de gros de DOR TOKEN

Les termes et conditions (le «T&C») s'appliquent à l'acheteur du jeton Dorado («Dor» ou «jeton Dor») et à l'utilisateur futur de la plate-forme Dorado. Veuillez lire attentivement ces termes avant de participer à la vente de jetons. Les T&C affectent vos obligations et droits légaux, y compris, mais sans s'y limiter, les renonciations aux droits et la limitation de responsabilité. Si vous n'acceptez pas ces conditions de vente, n'acquerez pas de jetons.

En acquérant le Dorado Dor pendant la période de vente symbolique, vous serez lié par ces T&C, et tous les termes incorporés par référence. Votre acquisition de jetons Dor est soumise à ces T&C.

Applicabilité

Les T&C suivants constituent l'accord (l'«accord») entre le groupe de l'avant-première GmbH («FoodForward» ou la «société»), une société à responsabilité limitée Suisse par actions avec le numéro d'enregistrement che-315.646.394, et vous (également appelé «l'utilisateur») dans le cadre de l'acquisition du Dor et/ou l'utilisation future des services offerts par le biais de la plate-forme Dorado. En utilisant nos services, vous acceptez d'être lié par le T&C dans sa dernière version. Vous savez que Dorado peut changer ce T&C à tout moment à sa seule discrétion. Votre utilisation continue de la plate-forme Dorado ou votre maintien des jetons Dor, signifie que vous acceptez tous les termes nouveaux ou modifiés.

Services

Dorado est une plate-forme de livraison à la demande gérée par FoodForward où tout utilisateur peut commander de la nourriture/d'autres services de leurs restaurants préférés/partenaires. N'importe quel utilisateur qui veut accéder à la plate-forme peut y accéder par des applications mobiles, le site Web, les messagers « chatbots », placent la commande et suivent la livraison. L'accès à la plate-forme Dorado nécessite l'utilisation du jeton Dor comme moyen de paiement des frais de transaction.

Le jeton Dorado

Afin de financer le développement de l'écosystème Dorado, les jetons seront vendus au public en échange du paiement en unités monétaires. Le jeton Dor est une pièce de monnaie, qui permettra à l'utilisateur d'accéder à la plate-forme Dorado, afin de commander des aliments ou d'obtenir des rabais pour la commande de nourriture. Par le biais de la vente symbolique, l'utilisateur acquiert les droits contractuels d'utiliser la plate-forme Dorado.

Puisque le jeton Dor doit être considéré comme un bon d'utilisation future de la plate-forme, après la manipulation de ces derniers, jusqu'à 50% de ceux-ci seront détruits, alors que l'autre moitié sera remplacée sur un échangeur et mise à disposition de l'utilisateur futur qui veut utiliser la plate-forme Dorado, dans le but d'aider FoodForward couvrant ses frais de fonctionnement, qui incluent sa taxation sur l'ensemble du montant du coupon encaissé.

Par ailleurs, grâce à un programme de fidélisation basé sur un contrat intelligent, pour chaque transaction sur la plate-forme Dorado, l'utilisateur recevra un nouveau jeton pour l'équivalent de 2,33% de la valeur totale de la transaction effectuée moins TVA (7% du chiffre d'affaires net) sur la plate-forme Dorado, ce qui est une sorte de rabais. Le nouveau jeton de Dor reçu sera un équivalent de points de fidélité, qui pourraient être échangés/disponibles uniquement sur la plate-forme.

Le jeton DOR ne possède pas la qualification juridique en tant que garantie, puisqu'elle ne confère aucun droit sur les dividendes ou les intérêts. Le jeton Dor est définitif et non remboursable. Dor Token n'est pas une action et ne donne aucun droit de participer aux assemblées générales de la société. Dor ne peut pas avoir une performance ou une valeur particulière en dehors de la plate-forme Dorado. L'acquisition et l'utilisation du jeton Dor ne doivent donc pas être effectuées pour des usages spéculatifs.

Le jeton Dor peut être acquis lors de la vente de jetons directement au niveau de la société ou après la vente de jetons depuis un échangeur. En plaçant l'ordre d'acquérir le jeton Dor et dans la mesure du possible des renseignements supplémentaires sur la diligence raisonnable, vous pourrez faire une offre à la société pour acquérir des jetons Dor en vertu de la T&C. FoodForward aura la seule discrétion d'accepter cette offre et de vous transférer des jetons Dor ou alors de la rejeter si elle ne correspond pas à la T&C ou les exigences du client.

Tout futur utilisateur acquérant le jeton Dor reconnaît expressément qu'il a soigneusement examiné le T&C et comprend parfaitement les risques, les coûts et les avantages associés à l'acquisition du jeton Dor comme indiqué dans le T&C.

Connaissances requises

L'entreprise projetant d'acquérir Dor par rapport à la vente de jetons doit s'assurer qu'elle comprend et possède une expérience significative des unités monétaires, des systèmes et des services « blockchain », et qu'elle a parfaitement retenu les risques associés à la vente de jetons ainsi que le mécanisme relatif à l'utilisation et à la garde de ces monnaies.

FoodForward ne sera pas responsable de toute perte de jeton Dor ou de situations rendant impossible l'accès au jeton Dor, ce qui peut entraîner des actions ou des omissions du futur utilisateur ou de toute personne s'engageant à acquérir Dor.

Par ailleurs, grâce à un programme de fidélisation basé sur un contrat intelligent, pour chaque transaction sur la plate-forme Dorado, l'utilisateur recevra un nouveau jeton pour l'équivalent de 2,33% de la valeur totale de la transaction effectuée si on en déduit la TVA (7% du chiffre d'affaires net) sur la plate-forme Dorado, ce qui est une sorte de rabais. Le nouveau jeton de Dor reçu sera un équivalent de points de fidélité, qui pourraient être échangés/disponibles uniquement sur la plate-forme.

Volontariat know-votre client (KYC)

Il y aura une procédure KYC que les utilisateurs acquérant Dor pour un montant égal ou plus de 4 (quatre) ETH devront suivre sur la plate-forme Dorado afin de contribuer à la vente de jetons. La procédure KYC sera effectuée sur une base volontaire.

L'utilisateur comprend qu'elle/sa demande d'acquérir le jeton Dor sera acceptée et elle/il recevra Dor seulement après avoir réussi à passer par FoodForward ou alors par un processus KYC d'une tierce partie. Cela signifie que Dor ne sera pas distribué tant que l'utilisateur n'aura pas réussi cette sélection. Si l'utilisateur omet de passer le dépistage KYC, l'offre d'acquérir Dor sera rejetée et elle/il ne recevra pas son Dor. Un compte d'utilisateur valide sur la plate-forme Dorado est nécessaire afin de recevoir des jetons Dor.

Si le montant de contribution de l'utilisateur ainsi que toutes les contributions antérieures pour le jeton Dor est inférieur à l'équivalent de 4 000 CHF en ETH comme annoncé sur [www.cryptocompare.com] ou toute autre plate-forme acceptable pour la société à la date où l'offre d'acquisition Dor a été réalisée, cette dernière sera acceptée et Dor sera immédiatement transférée sans l'achèvement préalable de la procédure KYC. Néanmoins, après le transfert de Dor au portefeuille de l'utilisateur, celui-ci sera soumis à un KYC

volontaire. L'utilisateur sera invité à fournir des données personnelles. La participation à ce processus est volontaire et non obligatoire.

Les utilisateurs acceptent que FoodForward puisse refuser d'accepter l'offre d'acquérir le jeton Dor qui n'est pas conforme à la diligence raisonnable interne.

Risques

L'acquisition et le stockage du jeton Dor implique divers risques, en particulier que FoodForward puisse ne pas être en mesure de lancer ses opérations et de développer sa plate-forme. Par conséquent, et avant d'acquérir le jeton Dor, tout utilisateur doit examiner attentivement les risques, les coûts et les avantages de l'acquisition du jeton dans le cadre de la vente symbolique et, le cas échéant, obtenir des conseils indépendants à cet égard. Toute personne intéressée qui n'est pas en mesure d'accepter ni de comprendre les risques associés à l'activité (y compris les risques liés au non-développement de la plate-forme et des opérations de Dorado) ou tout autre risque tel qu'indiqué dans les T&C, ne devrait pas acquérir le jeton Dor, ni à ce stade ni ultérieurement.

Avertissement important

Les T&C, le livre blanc ou toute information connexe disponible sur la plate-forme Dorado ne doit pas et ne peut pas être considéré comme une invitation à conclure un investissement. Elles ne constituent ni ne se rapportent d'aucune façon et ne doivent pas être considérées comme une offre de valeurs mobilières dans une juridiction quelconque. Le T&C, le livre blanc ou toute information connexe disponible sur la plate-forme Dorado n'incluent ni ne contiennent aucune information ou indication qui pourrait être considérée comme une recommandation ou utilisée pour fonder une décision d'investissement. Ce document ne constitue pas une offre ou une invitation à vendre des actions, des titres ou des droits appartenant à FoodForward ou à une société liée ou associée. Le jeton Dor sera utilisé comme moyen de paiement privé une fois que les services seront accessibles et n'est pas destiné à être utilisé comme un investissement.

Toute information contenue dans le T&C, le livre blanc ou toute information connexe disponible sur la plate-forme Dorado est donnée à des fins d'information générale seulement et sera considérée pertinente le jour où elle a été rédigée. FoodForward ne fournit aucune garantie quant à l'exactitude et l'exhaustivité de cette information maintenant ou dans le futur.

FoodForward sera une entité opérative gérant la plate-forme Dorado. FoodForward n'est pas un intermédiaire financier selon le droit suisse et n'est pas tenu d'obtenir une autorisation de lutte contre le blanchiment d'argent.

Les autorités réglementaires examinent minutieusement les entreprises et les opérations associées aux unités monétaires dans le monde. À cet égard, les mesures réglementaires, les enquêtes ou les actions peuvent influencer sur l'activité de FoodForward et même la limiter ou l'empêcher de développer ses activités à l'avenir. Toute personne qui entreprend d'acquérir le jeton Dor doit être consciente que le modèle d'affaires FoodForward et le T&C peuvent changer ou doivent être modifiés en raison de nouvelles exigences réglementaires et de conformité de toute loi applicable dans les juridictions. Dans ce cas, toute personne qui entreprend d'acquérir le jeton Dor reconnaît et comprend que ni FoodForward ni aucune de ses filiales ne sauraient être tenues responsables des pertes ou dommages directs ou indirects causés par ces changements.

FoodForward fera de son mieux pour lancer ses opérations et développer la plate-forme Dorado. Toute personne qui entreprend d'acquérir Dor reconnaît et comprend que FoodForward ne fournit aucune garantie qu'elle parviendra à y parvenir.

L'acquisition du jeton Dor n'accordera aucun droit à l'utilisateur et n'aura aucune influence sur l'organisation et la gouvernance de FoodForward. Ces jetons seront émis par un

processus technique appelé «Blockchain». Il s'agit d'un protocole informatique code ouvert sur lequel la société n'a aucun droit ou responsabilité en termes de développement et d'exploitation. Le mécanisme de distribution des jetons sera contrôlé par un contrat intelligent; Il s'agit d'un programme informatique qui peut être exécuté sur le réseau Ethereum ou sur un autre réseau « blockchain » compatible avec le langage de programmation « Smart Contract ». L'utilisateur reconnaît et comprend donc que FoodForward (y compris ses organismes et ses employés) n'assume aucune responsabilité quant à toute perte ou tout dommage qui résulterait ou se rapporterait à l'incapacité d'utiliser le jeton Dor.

Le jeton Dor est basé sur le protocole Ethereum. Par conséquent, tout dysfonctionnement, fonction non planifiée ou opération inattendue du protocole Ethereum peut provoquer un dysfonctionnement du réseau de jeton Dor ou se comporter d'une manière inattendue.

Les employés de FoodForward sont autorisés à opérer avec le jeton Dor au prix du marché s'ils ne sont pas en connaissance de l'information qui peut modifier le prix du jeton Dor.

Représentation et garanties

En participant à la vente symbolique et en plaçant l'offre d'acquérir Dor, l'utilisateur consent aux T&C et en particulier, qui représentent et garantissent à la société (et la société lors de l'acceptation de l'offre s'appuie sur ces représentations et garanties) qu'elle/il :

I. est autorisé et a le plein pouvoir d'acquérir le jeton Dor selon les lois qui s'appliquent dans sa juridiction de domicile;

II. n'est pas un citoyen des États-Unis, de la Chine, un résident ou une entité («personne à autorisation restreinte»), ni ne fait l'acquisition d'un jeton de Dor ou d'une signature au nom d'une personne restreinte;

III. est familier avec toutes les réglementations connexes dans la juridiction spécifique dans laquelle elle est fondée et que l'acquisition de jetons cryptographiques dans cette juridiction n'est pas interdite, restreinte ou soumise à des conditions supplémentaires de toute nature;

IV. n'agit pas aux fins d'investissements spéculatifs;

V. vit dans une juridiction qui permet à « FoodForward » de vendre le jeton Dor par l'intermédiaire d'une vente en gros sans avoir besoin d'une autorisation locale;

VI. n'acquiert pas le jeton Dor dans une juridiction qui est un jeton de qualification délivré par une vente de foule en tant que valeurs mobilières;

VII. n'utilisera pas la vente symbolique pour toute activité illégale, y compris, mais sans s'y limiter, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme;

VIII. est seul responsable de déterminer si l'acquisition du jeton Dor est appropriée pour elle/ lui;

IX. achète le jeton Dor exclusivement pour l'utilisation de la plate-forme Dorado;

X. comprend les risques associés à la vente de jetons (y compris les risques liés au non-développement de la plate-forme et des opérations de Dorado);

XI. comprend l'utilisation des unités monétaires et les risques associés; et

XII. reconnaît et accepte que le jeton Dor vendu en gros se déroule dans un environnement juridique suisse qui est encore en cours de développement.

Droits de propriété intellectuelle

Dans la mesure où la marque de commerce du droit d'auteur ou tout autre droit de propriété intellectuelle existe dans la plate-forme Dorado, tels que les logiciels, le savoir-faire, l'analyse ou les programmes, les droits d'auteur existants et futurs ainsi que les autres droits intellectuels et industriels (ci-après «IP Droits») appartiennent uniquement à « FoodForward » et à ses sociétés affiliées et vous en tant que propriétaire de Dor ou de l'utilisateur de la plate-forme Dorado n'êtes pas et n'aurez pas de droits connexes sur ces libertés de propriété intellectuelle.

Limitation de responsabilité

FoodForward, ainsi que ses dirigeants, administrateurs, mandataires, coentreprises, employés, fournisseurs et conseillers et toute personne en son nom, n'assume aucune responsabilité pour toute perte résultant de la vente ou de l'acquisition symbolique de Dor Token, découlant ou lié à l'utilisation de la plate-forme Dorado ou de toute technique, interruption ou dysfonctionnement de la plate-forme Dorado.

La limitation de responsabilité énoncée ci-dessus ne s'applique pas si FoodForward, a causé un dommage par conduite intentionnelle ou par négligence grave.

Divisibilité si l'une ou l'autre des dispositions des T&C ou de l'accord est réputée invalide, nulle ou inexécutable, les autres dispositions continueront de s'appliquer pleinement.

Droit applicable et compétence

Les T&C, l'utilisation de la plate-forme et l'acquisition de jetons Dor par la vente de la Taffe ou autrement sont soumis et régis par le droit suisse à l'exclusion du droit international privé Suisse et de tout traité international. Tout utilisateur ainsi que FoodForward conviennent de rechercher un règlement amiable avant d'introduire une action en justice. Tous les litiges découlant de ces T&C sont résolus par arbitrage conformément aux règles suisses d'arbitrage international des chambres de commerce suisses en vigueur à la date à laquelle l'avis d'arbitrage est soumis conformément à ces Règles. Le Comité d'arbitrage est composé d'un seul arbitre. Le siège de l'arbitrage sera Zoug, Suisse. La procédure arbitrale est menée en anglais.



Incorporé en Suisse

Food Forward Group GmbH, registration number CHE-315.646.394,
Baarerstrasse 10, 6302 Zug, Office 2nd floor, Baarerstrasse 10