

hush

Construisons une offre
alternative à la banque, plus
communautaire, tokénisée
et crypto-monnaie compatible

ICO LIVRE BLANC

Novembre 2017



hush.lu



SOMMAIRE

Sommaire

Avertissement sur l'ICO

Avant-propos

Executive Summary

1

INTRODUCTION

13

- Utilisateurs Hush
- Marché et tendances bancaires
- Offre fonctionnelle
- Régulation
- Exigences

2

SCHEMA FONCTIONNEL ET TECHNOLOGIE

31

- Schéma fonctionnel des comptes IBAN/cartes
 - o Création d'un compte de paiement
 - o Alimentation du compte de paiement
 - o Vie du compte de paiement
- Schéma fonctionnel du portefeuille de crypto-monnaies
- Calendrier technique

3

ROADMAP

36

4

USH TOKEN DESIGN ET CAS D'USAGE

38

- L'Initial Token Offering
- Modalités de création du token
- Prix et conditions d'acquisition initiale des USH
- Programme Hush Ambassador : créer de la valeur partagée
- Voix participative
- Récompense mensuelle d'engagement : gamification et récompense sur les opérations de paiement carte
- Modalités de distribution des récompenses
- Exemple
- Exhaustivité des usages du token USH
- Marché secondaire du token USH
- Utilisation des sommes perçues lors de l'ICO

5

EQUIPE

48

- Présentation de la société
- Présentation de l'équipe et des advisors

6

PROJECTIONS FINANCIERES

45

- Modèle économique
- Objectifs d'acquisition
- Estimation de revenus
- Estimation de coûts
- Compte de résultat
- Legal Disclaimer
- General Warning
- Sales Restrictions
- Warnings on the Risks Inherent to the ICO
- Recent Regulatory Actions
- Know Your Customer Procedures (KYC)
- Applicable Law and Jurisdiction

AVERTISSEMENT SUR L'ICO

This draft White Paper is for discussion and pre-information purposes only. The information contained herein is subject to change. No part of this White Paper is legally binding or enforceable, nor is it meant to be, until it has been discussed, reviewed and revised by the board of directors, the board of advisors and Company lawyers. Please do not copy or disseminate any part of this White Paper without including this disclaimer. The final version of this White Paper will be published as soon as adopted.

The Initial Coin Offering (hereafter, the "ICO") project presented by Hush (hereafter, the "Company") is an unregulated fundraising operation. It poses several risks to buyers, in particular, that of losing all amounts traded for tokens issued by the Company (hereafter, the "USH").

You acknowledge and agree that there are risks associated with purchasing, holding, and using USH in connection with the Company's product, services and platform developed for such products and/or services (hereafter, the "Platform"), as disclosed and explained in this White Paper and in the Terms and Condition available at ico.hush.lu. If you have any questions regarding these risks, please contact us at ico-hush@chaineum.com.

BY PURCHASING USH TOKENS, YOU EXPRESSLY ACKNOWLEDGE AND ASSUME THESE RISKS.

Only people who are fully aware of these risks should participate in the ICO. Note also that the ICO excludes certain groups of people such as "U.S. Person" (within the meaning of "Regulation S" of the Securities Act 1933 under U.S. law) and private individual acting on a non-professional basis as a simple consumer (within the meaning of EU Directive 2011/83/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2011 on consumer rights).

hush

Hush développe une alternative à la banque plus communautaire, plus participative et tokenisée qui offre des services simplifiés pour disposer et utiliser son argent en devises et/ou en crypto-monnaies.

- Un compte avec IBAN pour les devises. Un wallet pour les principales crypto-monnaie
- Une carte de paiement premium Mastercard World
- Des services, des garanties et assurances contextualisés et géolocalisés
- Un token USH pour une participation active et récompensée de la communauté
- Une offre à coût maîtrisé pour tous

Un projet ambitieux exécuté par une équipe à la double culture de la régulation bancaire et des crypto-monnaies.

AVANT-PROPOS



Hush est né du désir de créer une alternative à la banque qui soit un outil moderne, participatif, réellement utile au quotidien, et capable d'imaginer l'avenir. Et pour cela, nous mettons en commun des expertises, des idées et des personnes qui ont une culture et un savoir-faire à même de pouvoir concrétiser notre vision, entamée en 2013 avec la création d'une néobanque en France.

Cette expérience m'a permis d'une part de découvrir les attentes des consommateurs, d'autre part de passer et de maîtriser des étapes cruciales comme le développement d'un back-office bancaire (en France entre 2015 et 2016), l'obtention des différents agréments bancaires, de comprendre les rouages des émissions de cartes comme Mastercard, etc. Fortes de cette aventure, extrêmement enrichissante, faite de succès et d'apprentissages, nos équipes sont désormais prêtes pour aller encore plus loin avec Hush.

Car la banque actuelle ne correspond plus aux attentes de certains consommateurs. Qu'elle soit en agence, connectée ou même en ligne, elle n'est finalement qu'un outil pour déposer son argent (compte courant), disposer d'un moyen de paiement (carte de paiement), épargner ou financer pour de futurs projets (un compte épargne, un crédit). Cette banque polymorphe est consultée pour vérifier les dernières opérations, scruter les frais bancaires, anticiper les prochaines dépenses et bien évidemment vérifier son solde disponible.

Hush a l'ambition d'aller bien plus loin, et d'apporter des services qui répondent aux évolutions sociétales de ces dernières années. Notre offre alternative sera pensée pour accompagner ces (r)évolutions qu'elles soient sociétales, culturelles, économiques, virtuelles, connectées, mobiles, bref toutes les évolutions portées par les utilisateurs. Nous méritons mieux qu'une simple banque. Les utilisateurs souhaitent un outil qui prend dès à présent en compte l'avenir, comme l'essor des crypto-monnaies par exemple. Cette évolution prendra certainement du temps, mais avec une approche pédagogique nous l'installerons dans les usages quotidiens.

Nos équipes sont déjà mobilisées, et travaillent à concevoir une alternative à la banque, qui inaugurera les jetons Hush (USH). Grâce à eux, il sera enfin possible de mettre en œuvre les nouvelles possibilités que nous offrirons à l'avenir, dans une démarche ouverte et participative. Tout est déjà en œuvre pour concrétiser ce rêve. En route pour l'aventure Hush !

Eric Charpentier

Fondateur de Hush

EXECUTIVE SUMMARY



EXECUTIVE SUMMARY

Il y a onze ans, les premières banques en ligne se sont lancées en visant une clientèle très ciblée avec l'ambition de proposer une expérience 100% en ligne sur une cible très connectée. Aujourd'hui, le panorama des néobanques ou « banque mobile nouvelle génération » s'est étendu tant géographiquement qu'en terme d'usage. De nouveaux acteurs venus d'horizons variés tiennent leur potentiel disruptif de leurs tarifs agressifs, leur ergonomie et leur expérience « mobile first ». Dans ce contexte concurrentiel, comment émerger, se différencier et croître ?

D'autre part, de plus en plus de personnes appartenant à la clientèle intermédiaire des banques classiques se tournent vers les cyber-monnaies comme nouveau produit d'investissement sans en maîtriser les tenants et aboutissants. Certains ont réalisé ces dernières années d'importantes plus-values mais n'arrivent pas à trouver un point de sortie satisfaisant, notamment en raison des difficultés à pouvoir convertir et disposer simplement de la valeur de leurs actifs crypto-monnaies.

Dans ce contexte, Hush souhaite proposer une expérience bancaire mobile renouvelée dans une approche premium, porteuse de sens et crypto-compatible à ses utilisateurs européens :

「Voyez plus grand pour votre argent」

Une organisation régulée, indépendante et déportée

Nous sommes convaincus, y compris pour les usages crypto-monnaie, qu'un projet ambitieux et courageux dans les services financiers doit évoluer dans un environnement régulé au cœur de l'Europe.

La stratégie d'une ICO est guidée par la volonté d'assurer l'indépendance financière de Hush, d'organiser un mode de gouvernance collectif et déporté vers les utilisateurs, de fédérer une communauté de convictions, et d'inscrire la technologie dans un environnement blockchain. Le token USH est au cœur de ces objectifs.

Avec l'expérience de l'équipe fondatrice dans l'obtention d'un agrément bancaire, Hush veut constituer un Etablissement de paiement. Afin de donner des garanties financières indispensables au régulateur, dès la fin de l'ICO un dossier d'agrément (déjà constitué) sera déposé en ce sens.

Des fonctionnalités incluant l'usage des crypto-monnaies

Hush va proposer une expérience mobile respectant les standards des néobanques actuelles (fonctionnalités carte incluant l'activation/blocage de la carte, la modification du code PIN, la gestion des plafonds et des limites, fonctionnalités du compte, fonctionnalités de cagnotte, etc.)



Mais Hush souhaite surtout **se différencier du marché en apportant une proposition de valeur unique**.

- **Hush va proposer des wallets en crypto-monnaies et un service de change** : l'objectif est de permettre aux détenteurs de crypto-monnaie dont les USH de les stocker dans un wallet et de les changer en euro en fonction de leurs besoins. Outre une meilleure gestion des actifs crypto-monnaies, cette fonctionnalité, adossée à la carte de paiement, permet de faire rentrer les crypto-monnaies dans des usages domestiques.
- **Hush va s'appuyer sur sa communauté d'utilisateurs actifs pour co-construire l'offre** : la communauté pourra proposer des fonctionnalités, discuter des interfaces, challenger le marketing, et même participer aux développements techniques, réaliser un système d'entraides et de service après vente de premier niveau entre utilisateurs afin de partager une expérience communautaire... Ces actions réalisées par les utilisateurs actifs seront récompensés par un programme Ambassador jalonné par des badges et des USH.

LE PROGRAMME HUSH AMBASSADOR

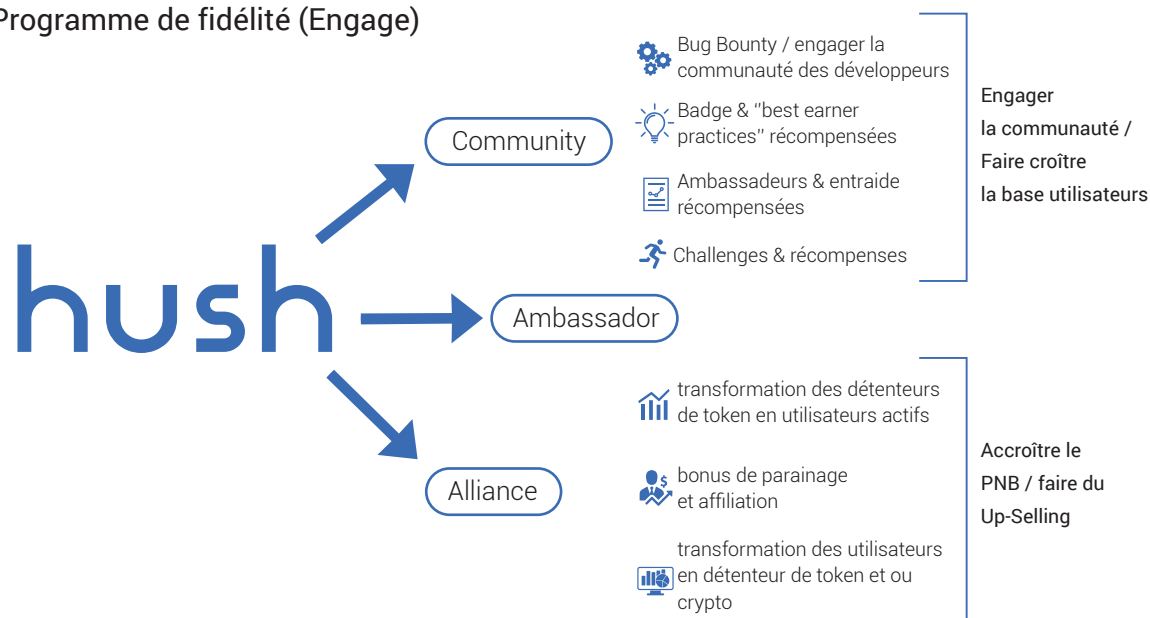
Hush Ambassador sera le moteur de croissance de la communauté d'utilisateurs, un programme de fidélité et d'engagement unique en son genre basé sur l'utilité du token USH. Le token est l'élément central de participation, d'engagement et de contribution de la communauté dans l'élaboration et le développement de l'offre de Hush. Il est l'élément principal de différenciation par rapport aux offres bancaires traditionnelles.

Ce programme vise à récompenser la participation des utilisateurs détenteurs de tokens USH à travers un mécanisme de badges qualifiant des paliers d'engagement. Ces badges seront distribués mensuellement sur la base de leur activité relativement à :

- L'utilisation fidèle des services Hush dans la durée (KYC, paiements, projets, ...) qui apporteront à leurs utilisateurs les premières récompenses ;
- L'engagement dans la recommandation, le parrainage ou d'autres actions marketing visant à faire croître la communauté ;
- La participation de l'utilisateur dans l'amélioration continue des services ou la proposition d'idées innovantes ;
- Les contributions fonctionnelles dans le développement technique au travers du programme bug bounty (recherche de bugs collaborative) ;
- Les challenges dans le cadre de l'animation de la communauté, avec des contenus variés garantissant une participation maximale.

La définition des badges sera la première proposition soumise à la communauté dans le cadre des premiers travaux sur le forum Hush community.

Programme de fidélité (Engage)

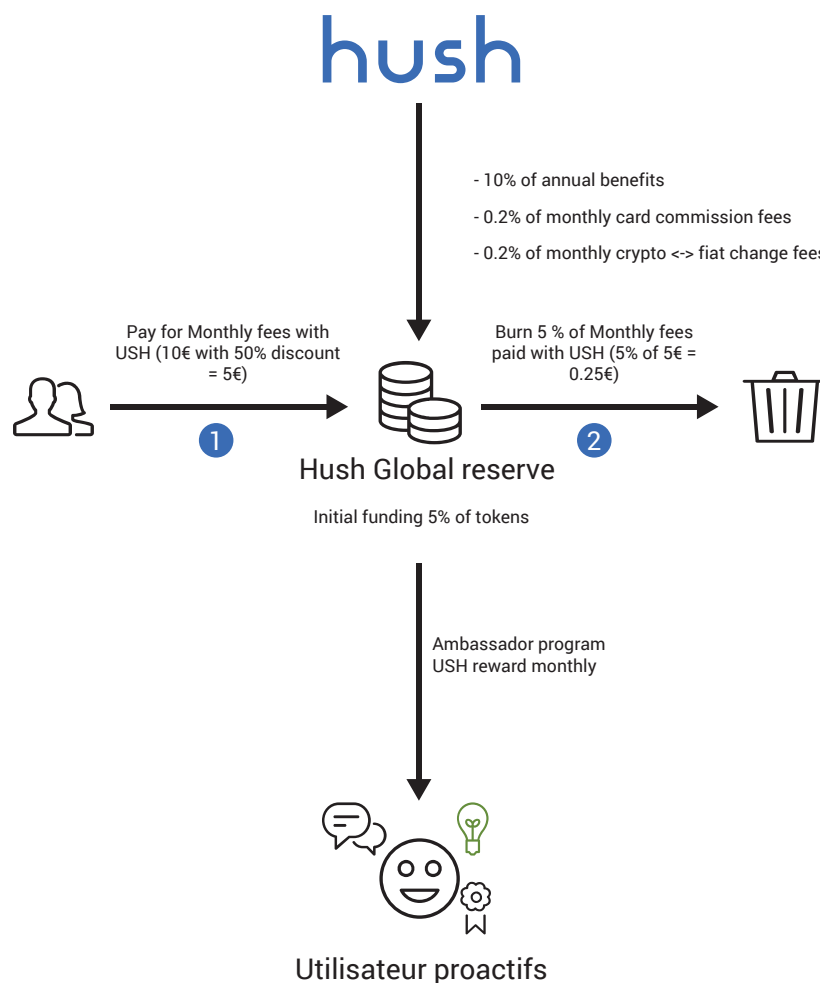


LE TOKEN USH

Le token USH donne accès aux droits suivants :

- une voix participative et contributive au projet
- un mode de paiement des services proposés par Hush. Payer un service Hush avec des token USH permet une réduction de 50% sur les commissions.
- un outil de récompense sous forme de mise en place d'un programme de fidélité et d'engagement, Hush Ambassador
- un mécanisme de récompense de l'activité contributive et d'utilisation du service en distribuant des tokens USH aux utilisateurs les plus actifs dans le programme Hush Ambassador.

Enfin afin de réduire le nombre de tokens USH en circulation et ainsi faire croître la valeur unitaire, Hush mettra en œuvre un mécanisme transparent et vérifié qui détruira, pour chaque achat de services réalisé en token USH par un utilisateur, 5% des tokens reçus



INTRODUCTION



INTRODUCTION

L'ambition de Hush est de créer la première offre de services financiers mobiles, conceptualisés, communautaires, tokenisés et crypto-monnaie compatibles dans un environnement régulé pour répondre aux attentes d'utilisateurs grand public ayant une exigence en matière de sécurité.

Fort de cette expérience, le défi de Hush est d'aller plus loin dans la construction d'une offre de services mobiles, en s'appuyant sur une communauté active pour un modèle décentralisé capable d'intégrer rapidement les usages crypto-monnaie.

Avec une offre premium destinée au grand public européen, Hush couvre les usages courants avec des fonctionnalités à la fois basiques et différenciantes (compte courant et carte Mastercard World), pour des services financiers quotidiens, mais aussi étendus sur les voyages et le financement des projets des utilisateurs ou bien encore l'utilisation contextualisée de services, garanties et assurances. Avec une volonté pédagogique auprès du grand public, et du régulateur, Hush compte ouvrir sa plate-forme de services financiers aux principales crypto-monnaies.



Dans cette perspective, le USH, token d'usage, de communauté et de gouvernance, permettra aux utilisateurs de Hush de découvrir des usages simplifiés de monnaie virtuelle, de pouvoir participer directement au développement du service et même de participer à la gouvernance du projet.

Le USH, sera également le levier financier indispensable au développement d'une expérience alternative à la banque mobile communautaire, affirmée dans une totale indépendance à l'égard de la sphère financière et bancaire. L'indépendance financière, renforcée par une communauté d'usage et d'influence, conditionne la capacité de Hush à maîtriser son positionnement dans le paysage bancaire.

Nous avons collectivement la capacité, en plaçant le USH au cœur de l'expérience, de créer ce nouvel acteur alternatif ancré dans les usages quotidiens, engagé dans les communautés, innovant dans l'expérience mobile et précurseur dans la crypto-compatibilité.

Le token USH donne accès aux droits suivants :

- une voix participative et contributive au projet
- un mode de paiement des services proposés par Hush. Payer un service Hush avec des token USH permet une réduction de 50% sur les commissions.
- un outil de récompense sous forme de mise en place d'un programme de fidélité et d'engagement, Hush Ambassador
- un mécanisme de récompense de l'activité contributive et d'utilisation du service en distribuant des tokens USH aux utilisateurs les plus actifs dans le programme Hush Ambassador.

Enfin afin de réduire le nombre de tokens USH en circulation et ainsi faire croître la valeur unitaire, Hush mettra en œuvre un mécanisme transparent et vérifié qui détruira, pour chaque achat de services réalisé en token USH par un utilisateur, 5% des tokens reçus.

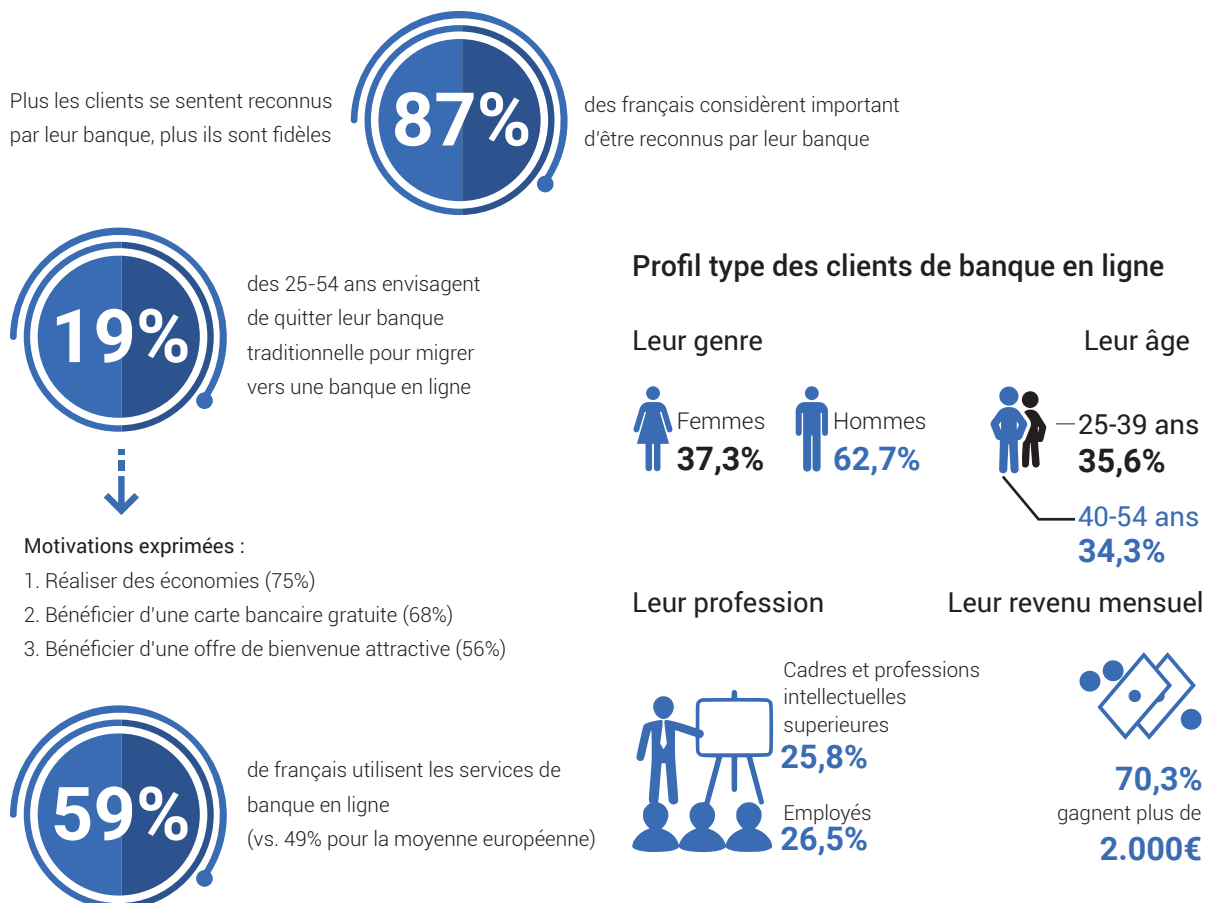
UTILISATEURS HUSH

1. Hush souhaite s'adresser à des utilisateurs présentant les caractéristiques suivantes :

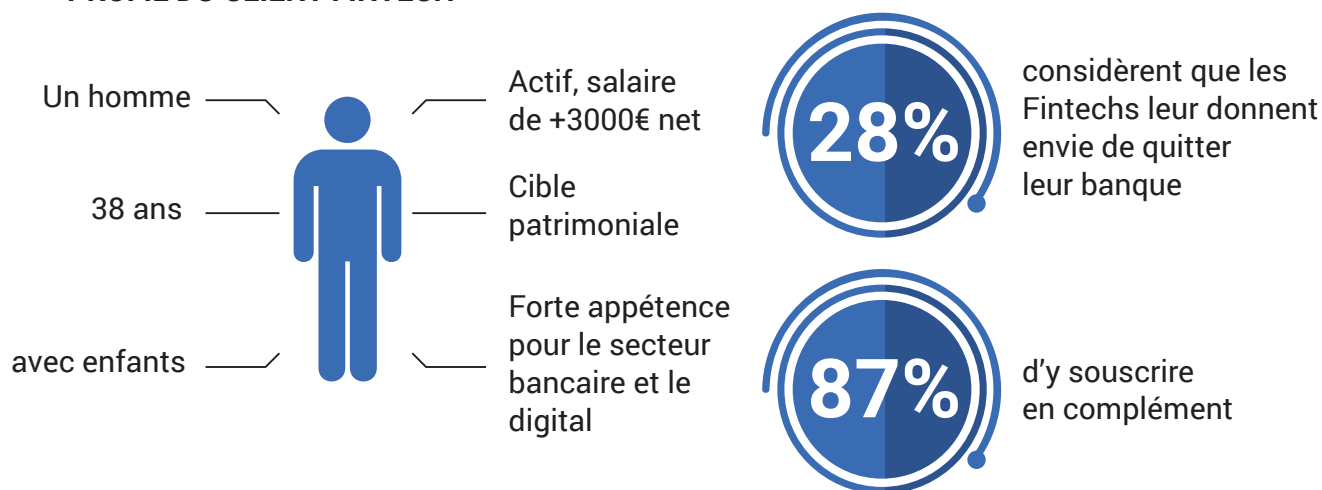
- Ils sont européens (Hush se veut pan-européenne).
- Ils ont entre 30 et 50 ans.
- Ils sont plutôt voyageurs.
- Ils ont besoin de s'affirmer et d'être reconnu par leurs pairs.
- Ils boudent les offres premium établies (trop égocentrées, peu répandues, peu innovantes).
- Ils ont des projets et appartiennent à des communautés de valeurs.
- Ils souhaitent exprimer et faire valoir leurs engagements (égalité, équité, environnement...).

2. Hush souhaite également s'adresser aux utilisateurs de crypto-monnaies en proposant un crypto-wallet et des tokens USH, véritable instrument de valorisation de l'activité communautaire.

PROFIL TYPE DES CLIENTS DE BANQUE EN LIGNE

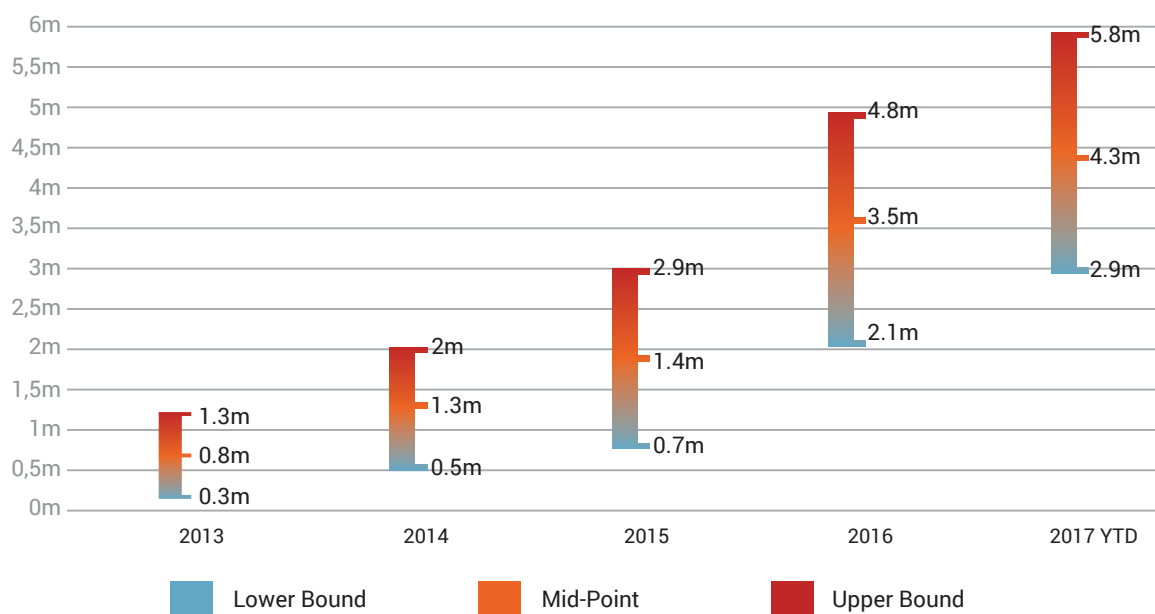


PROFIL DU CLIENT FINTECH



- Les utilisateurs de Hush sont des jeunes quadragénaires avec un haut niveau d'épargne, très digitalisés, précurseurs dans leur consommation bancaire et à la recherche de simplicité dans l'utilisation des services.
- Ils sont habituellement utilisateurs de banque en ligne mais se tournent désormais vers des banques « mobile first » et de nouveaux services : 53% sont intéressés par l'agrégation de comptes, 49% par le paiement P2P et les cagnottes

Selon une étude du Cambridge Centre for Alternative Finance, les utilisateurs de crypto-monnaies sont estimés entre 2,9 millions et 5,8 millions d'utilisateurs actifs de crypto-wallets en 2017 :



Les utilisateurs de crypto-monnaies ont un profil similaire à la cible de Hush : 60% des utilisateurs ont moins de 35 ans, majoritairement CSP+ (source : coindesk).

Qui pourraient être les utilisateurs de Hush ?



Romain

Artiste
Français
25 ans célibataire



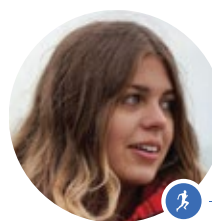
Badge globetrotteur

COMPORTEMENT

Artiste engagé, Romain est également un grand voyageur. Il veut pouvoir gérer le plafond de sa carte facilement.

BESOINS

- Services aéroports / étranger
- Levée de fond pour projet artistique
- Participation à des projets communautaires



Ana

Etudiante
Portugaise
23 ans en couple



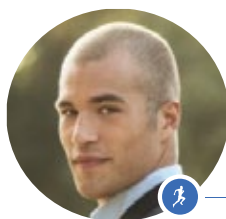
Badge sportif

COMPORTEMENT

Ana est étudiante et a du mal à économiser. Elle aimerait s'acheter une voiture et veut profiter de son anniversaire pour faire participer ses amis mais veut aussi s'encourager à épargner. Elle a reçu des USH en participant à plusieurs challenges sportifs.

BESOINS

- Gestion budget
- Epargne
- Cagnotte
- Partager l'addition



Christian

Cadre
Luxembourgeois
27 ans célibataire



Badge sportif

COMPORTEMENT

Christian a des activités de placement. Très connecté, il souhaite pouvoir gérer ses cartes facilement. Cycliste régulier, il a pour projet d'acheter un nouveau vélo. Il a reçu un bon d'achat d'une enseigne de sport.

BESOINS

- Multi compte
- Communauté
- Recommandation de proches
- Innovation



Martin

Développeur
Tchèque
25 ans en couple



Badge membre actif

COMPORTEMENT

Martin gère son budget avec sa femme. Ils voyagent, vont au restaurant et épargnent ensemble. Ils souhaitent s'acheter un appartement cette année. Il participe ponctuellement au développement des fonctionnalités de Hush. Il a acheté des USH lors de l'ICO.

BESOINS

- Virement entre comptes
- Informations / conseils épargne et immobilier
- Simplicité



Daniel

Manager
Anglais
33 ans marié 2 enfants

COMPORTEMENT

Homme d'affaire occupé, Daniel a de hautes exigences car le marché des applications bancaires est riche au Royaume-Uni. Il veut de la transparence et gérer facilement ses comptes. Il a acheté des USH lors de l'ICO.

BESOINS

- Multi compte
- Parrainage de son fils



Agnes

Avocate
Belge
41 ans divorcée 1 enfant

COMPORTEMENT

Agnès a eu de mauvaises expériences avec les banques. Déçue par les services traditionnels, Agnès souhaite se tourner vers les néo banques par curiosité et recevoir des services sur-mesure.

BESOINS

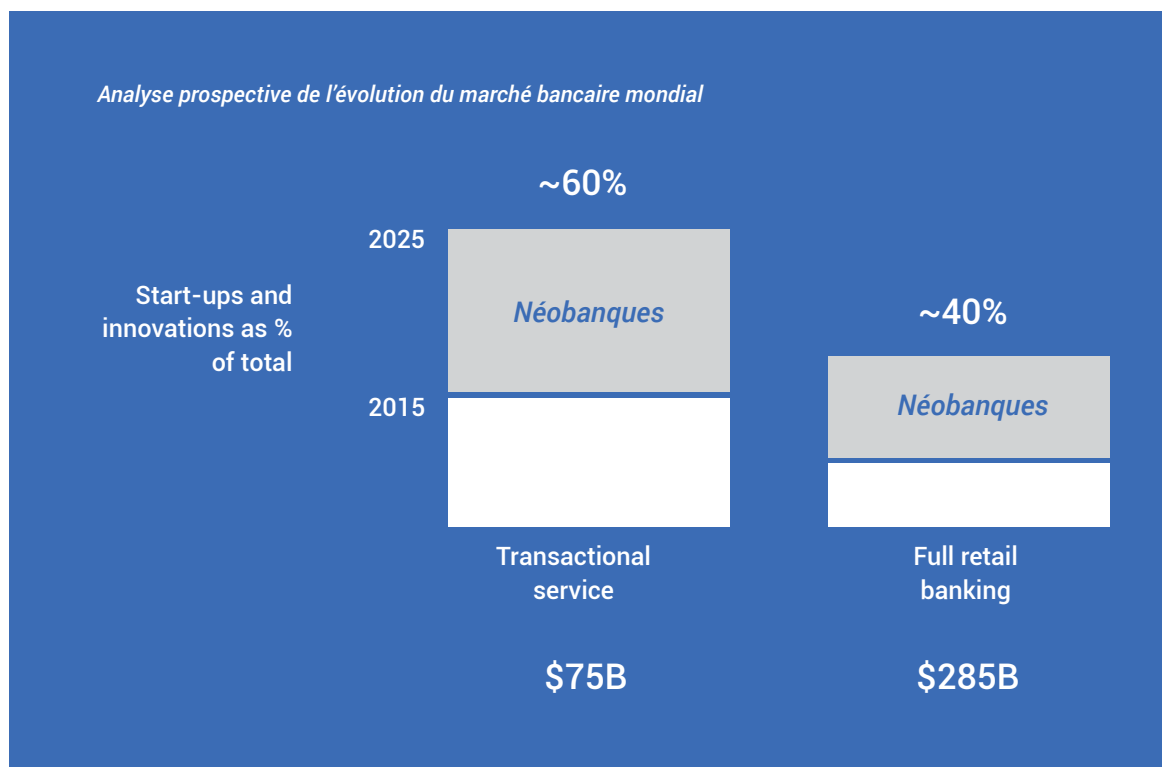
- Services haut de gamme
- Personnalisation
- Mode avancé
- En savoir plus sur les cryptomonnaies







Ce potentiel est appuyé par les analyses prospectives qui prévoient une augmentation significative des parts de marché des néobanques d'ici 2025.



Mais tous ces acteurs, sont au mieux indifférents aux crypto-monnaies, laissant de nouveaux acteurs non régulés proposer des offres de type wallet et carte de paiement prépayée. Des offres qui répondent pour partie aux besoins des détenteurs de crypto-monnaies mais très éloignés des besoins du grand public.

OFFRE FONCTIONNELLE

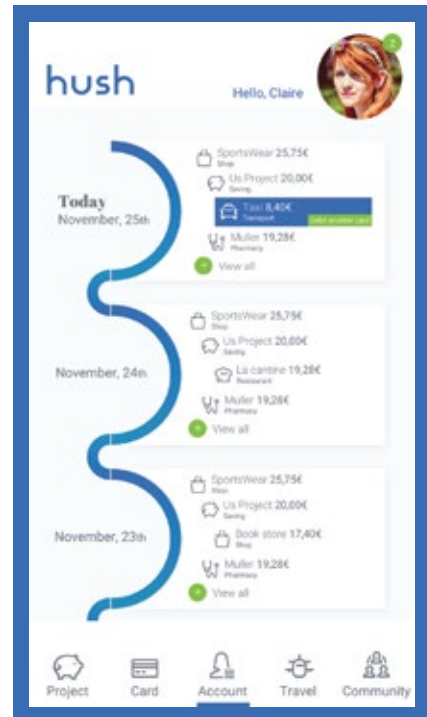
C'est une expérience globale qui propose à l'utilisateur de s'auto-accomplir à travers l'usage de l'argent. Hush s'affirme avec des fonctionnalités adaptées aux attentes nouvelles en matière de Premium :

L'ouverture de comptes (en euros et en crypto-devises) sur invitation et parrainage sur la première année

Pour maîtriser la croissance et le KYC, Hush va se développer uniquement sur invitation et parrainage pour attendre les premiers milliers d'utilisateurs.

Fonctionnalités du compte Hush :

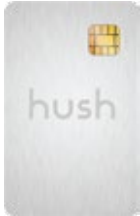
- Gestion des autorisations de prélèvement
- Gestion des prélèvements en cours
- Virements instantanés vers des comptes externes
- Gestion de comptes projets



Le compte de paiement Hush est un compte ibanisé (en euro) avec des fonctionnalités de contrôle et de paramétrage sur les virements, et les prélèvements.

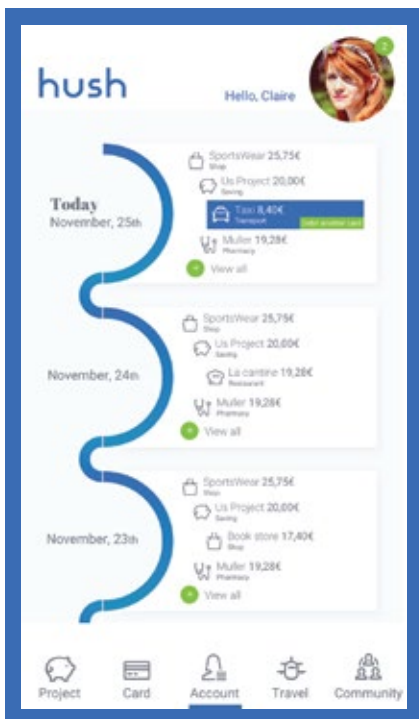
Hush propose également un crypto-wallet pouvant recevoir les principales crypto-monnaies. Le service de crypto-wallet va permettre aux détenteurs de crypto-monnaies dont les USH de les changer pour une utilisation quotidienne en euros.

Une carte de paiement premium intégrant des fonctionnalités de sécurité renforcée et d'usage innovante



Une fois l'agrément d'Etablissement de paiement obtenu, et avec une licence d'émetteur principal Mastercard, ce sont des cartes World (pas des carte prépayées) qui seront émises avec des éléments de différenciation dans le design et la technologie.

Deux types de cartes Mastercard World seront proposées avec l'offre Hush, une classique gratuite comprise dans l'offre de base, une autre plus originale et technologique vendue



en option dans l'offre.

La carte Hush proposera les fonctionnalités suivantes :

- Activation/Blocage de la carte
- Modification du code pin
- Gestion des plafonds et des limites
- Gestion des achats en ligne
- Partage des dépenses avec ses amis
- Gestion intégrée d'autres cartes de paiement
- Paiement en plusieurs fois intégré à la carte
- Gestion des autorisations et paiements récurrents

La carte Hush est pilotée depuis l'application avec contrôle du PIN, des plafonds, des paiements à l'étranger, ... Tout comme le pilotage de ses autres

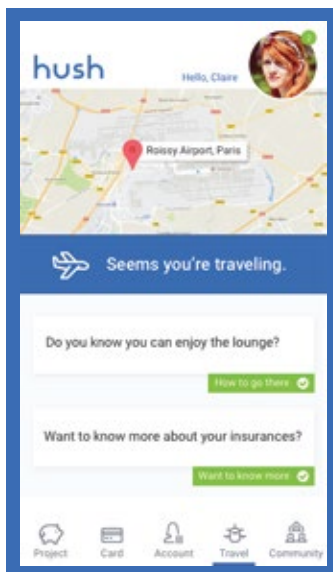
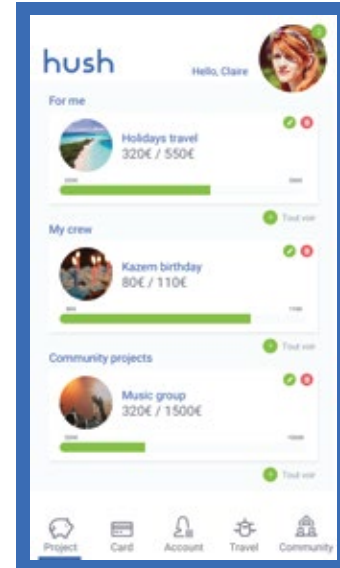
comptes et cartes bancaires (dans le respect de la Directive sur les Services de Paiement 2 - DSP2).

Une cagnotte et une solution de collecte en ligne pour réaliser ses projets en se fixant ses objectifs

Les comptes Projets sont une manière originale, simple et collaborative d'organiser le financement de ses projets à son rythme. L'utilisateur définit son projet et l'organise, en économisant et en contribuant à son rythme ou en faisant participer des proches ou la communauté et ses partenaires.

Ce sont ces fonctionnalités de collecte d'argent qui amènent la notion de Projet :

- Définir un Projet à financer (pour soi ou pour des amis)
- Contribuer à son rythme au Projet
- Solliciter la participation de ses proches
- Compléter par d'autres dispositifs



Des assurances et des garanties contextualisées proposées de manière proactive

De l'offre d'assurance comprise dans la carte de paiement jusqu'aux services ou garanties additionnelles développées par Hush, tout est contextualisé pour permettre à l'utilisateur de bénéficier des meilleurs services en toutes circonstances.

L'expérience mobile transcende la mise en valeur des avantages Premium. La géolocalisation et les informations de paiement permettent de pousser les services de Premium :

Géolocalisation :

- En fonction de la position de l'utilisateur, l'application Hush présente les services Premium et facilite leur utilisation.

Contextualisation :

- Les informations de paiement permettent de compléter les messages géolocalisés.

Le forum Hush Community au coeur de la communauté

Tous les utilisateurs auront accès à un forum pour échanger avec l'équipe de Hush, mais aussi entre utilisateurs. Hush ne visant pas une course massive à l'acquisition d'utilisateurs, la priorité sera mise sur une communauté active qui pourra proposer des fonctionnalités, discuter des interfaces, challenger le marketing, et même participer aux développements techniques. Sur le forum Hush, les utilisateurs pourront proposer et voter des fonctionnalités en fonction de leur engagement dans la communauté. Cette participation active sera valorisée et récompensée par un programme de fidélité et d'engagement : Hush Ambassador.

Un programme de fidélité et d'engagement pour récompenser la communauté

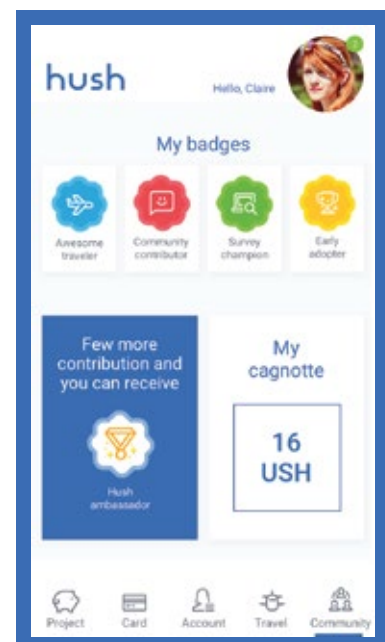
Les utilisateurs seront récompensés à plusieurs titres en fonction de leurs activités dans la communauté et de leurs usages des services de Hush. Ces différentes activités seront jalonnées et récompensées par un programme Ambassador matérialisé par des points, des badges et des tokens USH.

En d'autres termes, plus l'utilisateur est actif dans la communauté, et plus il utilise et recommande les services de Hush, plus il est récompensé en USH. Une récompense bonifiée pour les détenteurs de USH, qui trouvent avec ce programme de récompenses, un moyen d'augmenter leur influence dans la communauté.

Le programme Ambassador qui sera l'un des premiers chantiers de la communauté avec l'équipe opérationnelle de Hush pour en définir les mécaniques et les limites.

On pourrait imaginer que ce programme de récompenses s'appuie sur trois formats de récompense :

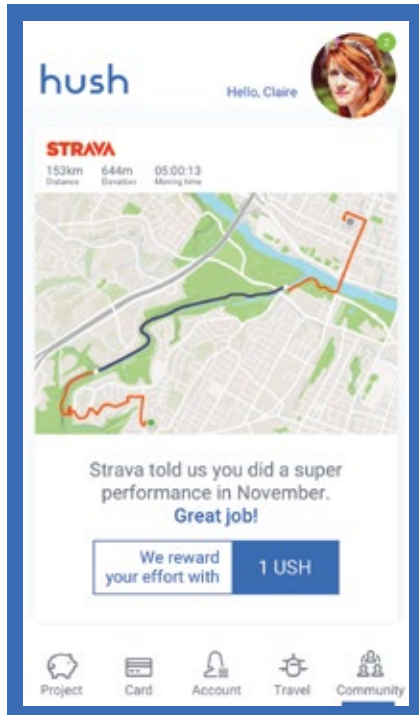
- Des points Hush pour sa participation à des activités simples;
- Des badges Hush, en fonction des points cumulés et des USH détenus;
- Des USH pour des participations à des activités majeures et l'obtention de nouveaux badges.



Exemples d'activités simples qui permettent de cumuler des points :

Participer à des challenges, compléter son profil utilisateur, finaliser son KYC, proposer des idées dans le forum, utiliser certaines fonctionnalités, ...

Par exemple dans les activités majeures qui permettent de recevoir des USH :



Parrainer de nouveaux utilisateurs actifs, participer à des bugs bounties, développer des fonctionnalités supplémentaires, ...

A chaque franchissement de seuils de points ou d'USH, la position de l'utilisateur est matérialisée par un badge de reconnaissance dans la communauté.

Le token USH pour une gouvernance partagée

L'utilisateur et le USH pour participer, contribuer, orienter, et partager une nouvelle vision des services financiers.

La puissance et la créativité d'une communauté engagée transcende la capacité d'exécution d'une équipe bien décidée à changer les règles du jeu.

Les comptes en crypto-monnaies

L'utilisateur final pourra générer un portefeuille supportant plusieurs multi-crypto-monnaies à côté de son compte Hush (Ibanisé et en euro), qui lui permettra de créditer ce dernier en plusieurs crypto-monnaies.

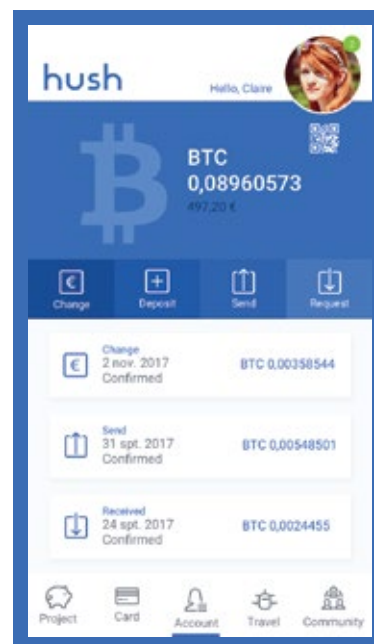
Ce portefeuille est accessible depuis l'interface utilisateur de l'application mobile Hush.

Cette interface utilisateur est axée sur la simplicité d'utilisation. La section wallet (portefeuille de crypto-monnaies) donnera accès à l'utilisateur à ses différents soldes en actifs blockchain, l'équivalent en monnaies fiduciaires (cours en temps réel), et les QR codes correspondant aux adresses de réception.

Il suffit alors à l'utilisateur de sélectionner la cryptomonnaie de son choix; il peut alors utiliser l'adresse en caractères alphanumériques ou le QR code associé pour effectuer son dépôt.

Les crypto-monnaies acceptées au lancement de Hush seront le bitcoin (BTC), l'ether (ETH) et le dash (DSH), mais également les tokens ERC 20 (le standard actuel du réseau Ethereum).

À tout moment, l'utilisateur peut convertir la quantité désirée d'actifs blockchain en monnaie fiduciaire : il lui suffit de lancer l'application, d'ouvrir le portefeuille, de sélectionner la crypto-monnaies et le montant désiré. Les détails de la conversion (taux de change et frais) lui sont présentés et l'acceptation se fait en un clic.



REGULATION

L'agrément d'Etablissement de Paiement Européen

Hush a préparé et déposera un dossier de demande d'agrément en tant qu'Etablissement de paiement pour opérer son offre de services alternative à la banque.

Sur ce point particulier Hush est accompagné par Pierre Storrer (Kramer Levin Naftalis & Frankel), spécialiste en droit bancaire (réglementation et régulation bancaire, opérations de banque) et en droit des moyens et services de paiement (réglementation des paiements électroniques - SEPA, DSP, DME2 - régime prudentiel des établissements de paiement et de monnaie électronique, lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme) ; il assiste à cet égard les opérateurs nationaux et internationaux, établissements bancaires et alternatifs (établissements de paiement et de monnaie électronique).

Pour rappel, l'Etablissement de paiement, dont le statut a été créé en avril 2007 par la première Directive des Services de Paiement permettrait à Hush de fournir des services de paiement définis ainsi :

- 1. Les services permettant le versement d'espèces sur un compte de paiement et les opérations de gestion d'un compte de paiement ;**
- 2. Les services permettant le retrait d'espèces sur un compte de paiement et les opérations de gestion d'un compte de paiement ;**
- 3. L'exécution des opérations de paiement suivantes associées à un compte de paiement:**
 - a) Les prélèvements, y compris les prélèvements autorisés unitairement ;
 - b) Les opérations de paiement effectuées avec une carte de paiement ou un dispositif similaire ;
 - c) Les virements, y compris les ordres permanents ;
- 4. L'exécution des opérations de paiement suivantes associées à une ouverture de crédit :**
 - a) Les prélèvements, y compris les prélèvements autorisés unitairement ;
 - b) Les opérations de paiement effectuées avec une carte de paiement ou un dispositif similaire ;
 - c) Les virements, y compris les ordres permanents ;
- 5. L'émission d'instruments de paiement et / ou l'acquisition d'ordres de paiement ;**
- 6. Les services de transmission de fonds**

EXIGENCES

Pour s'inscrire dans le cadre régulé des Etablissements de paiement pour développer un service financier mobile complet (compte Iban, carte de paiement...) et intégrant des usages de cryptomonnaies, Hush doit répondre à certaines exigences financières, organisationnelles, fonctionnelles, sécuritaires, et de gestion des risques et de conformité en général.

Gouvernance interne et contrôle interne

Le Conseil d'Administration doit assurer la gestion saine, et prudente de la gestion des risques et du contrôle interne, de la gouvernance interne et de la répartition des risques au sein de la société. Il déterminera la nature et l'étendue de l'appétence et de la tolérance aux risques de la société. Le Conseil d'Administration devra mettre en oeuvre le contrôle et l'audit interne et s'assurer de sa bonne exécution.

Le Conseil d'Administration sera responsable de :

- L'établissement de la stratégie des risques au regard des risques ;
- L'approbation et la revue périodique de la Politique de Gestion des Risques ;
- S'assurer que la Direction Autorisée met en œuvre la Politique de Gestion des Risques à tous les niveaux de décision.

La Direction Autorisée sera responsable de la fonction de gestion des risques, qui comportera :

- La présentation de la Politique de Gestion des Risques au Conseil d'Administration à faire approuver par le Conseil d'Administration;
- La mise en œuvre et le maintien de la Politique de Gestion des Risques ;
- La répartition des ressources pour la mise en œuvre de la Politique de Gestion des Risques.

Le processus de gestion des risques comprendra les activités suivantes :

- Le processus de détection ;
- Le contrôle de gestion ;
- Le reporting ;
- Le système de contrôle interne.

Surveillance des fonds propres

Les établissements de paiement doivent présenter et garantir un niveau de fonds propres réglementaires. Une partie des USH mis en réserve sera déterminés à cette garantie. Le régulateur est en charge de s'assurer de l'origine des fonds (ceci implique notre niveau de vigilance sur ce sujet pendant l'ICO).

KYC (Know Your Customer)

Pour prévenir la fraude, le blanchiment d'argent ou le financement du terrorisme, le régulateur exige la mise en place d'une surveillance à la fois des flux de transactions et des utilisateurs.

Les procédures de KYC doivent donc être extrêmement rigoureuses.

AML

Il est impératif de suivre et de contrôler les transferts d'argent (origine, usage, destination) pour être en conformité.

Protection des fonds des utilisateurs

Conformément aux exigences de protection des fonds des utilisateurs, Hush protégera et ségréguera les fonds qu'il recevra en échange de l'exécution d'opérations de paiement, en les déposant sur un compte ségrégué que l'établissement détiendra auprès d'un établissement de crédit (sous NDA). Les fonds détenus sur un tel compte seront séparés des autres fonds propres de l'établissement et des fonds de toute autre personne. Ces fonds ne seront à aucun moment mis en commun avec les fonds de personnes autres que les détenteurs d'un compte de paiement (pour le compte desquels les fonds sont détenus). Ces fonds ne seront pas utilisés par l'établissement à titre de garantie afin de couvrir ses propres obligations et les obligations de tiers, ne pourront être saisis par ses créanciers et n'entreront pas dans le patrimoine de l'établissement en cas d'insolvabilité.

Infrastructure et protection des données

Les établissements de paiement doivent organiser leur fonction informatique de façon à en avoir le contrôle et pouvoir assurer sa qualité et la protection des données confidentielles qui leur sont confiées par leurs utilisateurs.

Une architecture informatique en conformité a déjà établie par un Prestataire de Services Financiers (sous NDA) agréé au Luxembourg.

Elle répond aux problématiques relatives d'architectures, de distribution géographique des données, de la localisation physique des équipements, de sous-traitances, de sécurité des systèmes, de sauvegarde/restauration, ...

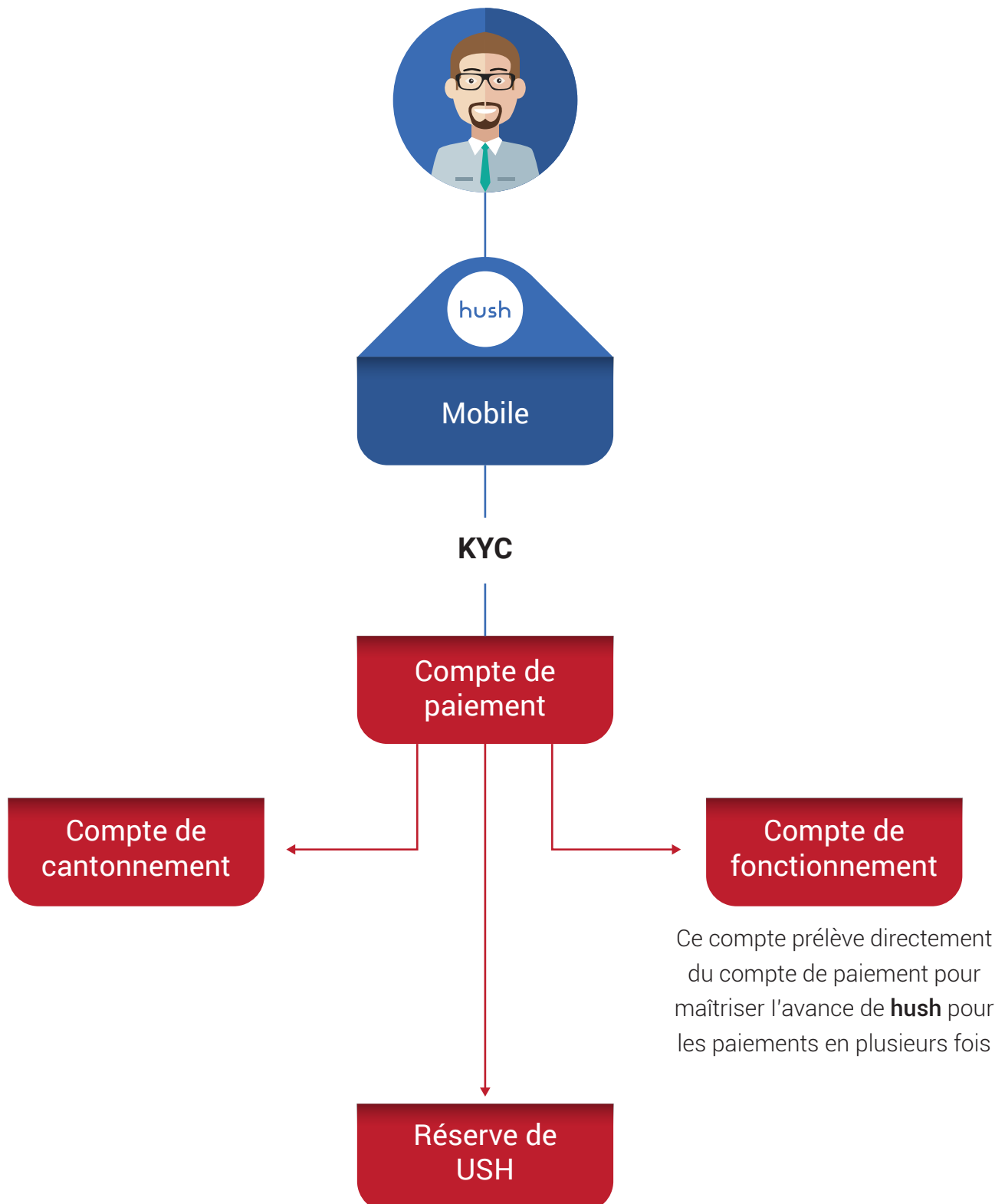
Toutes les exigences de mise en conformité au regard d'une demande et de l'obtention d'un agrément d'établissement de paiement, feront l'objet de procédures spécifiques par la société conseillée par Pierre Storrer (Avocat – Kramer-Levin). Elles seront également révisées et auditées par des auditeurs externes de premiers plans.



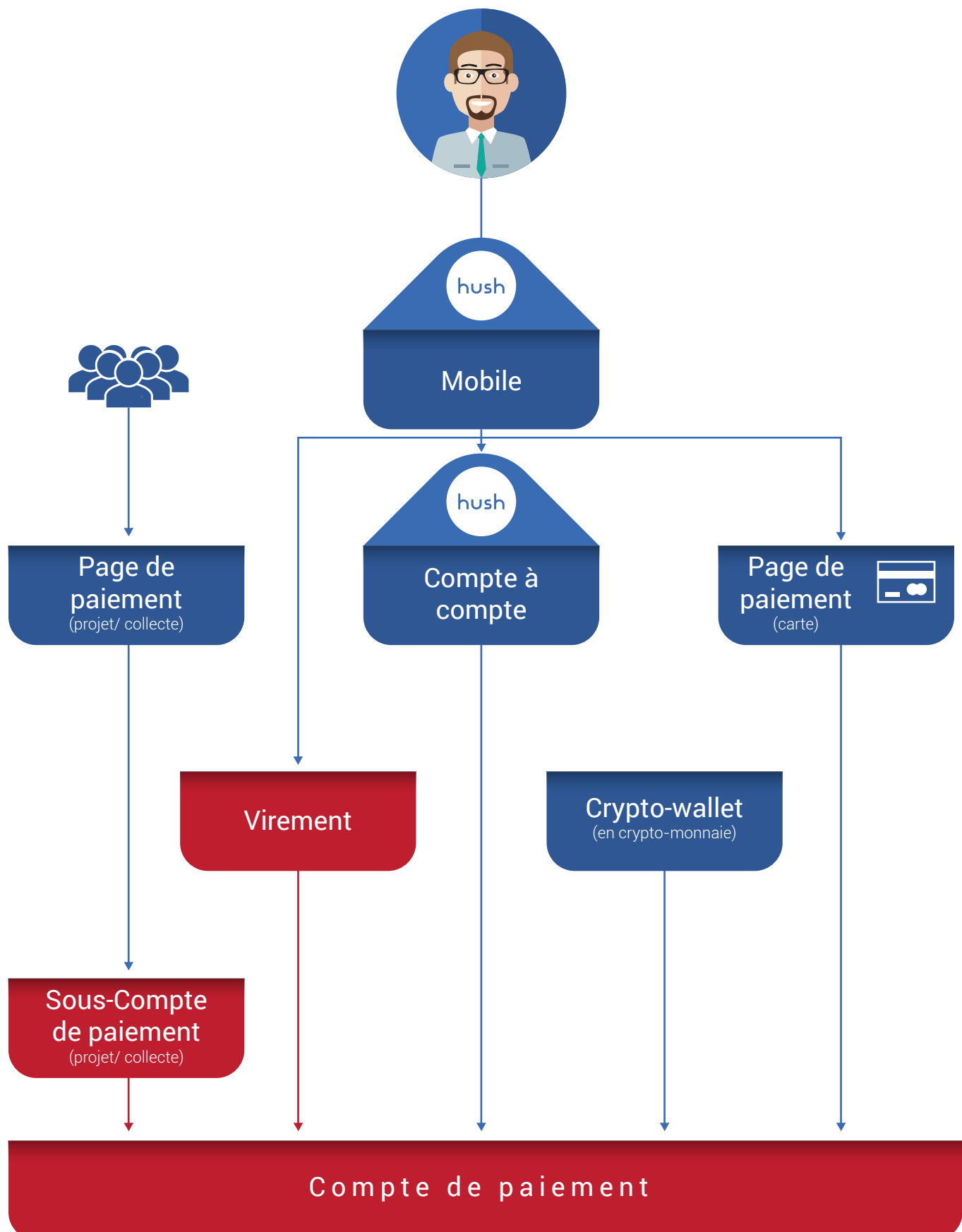
SCHEMA FONCTIONNEL ET TECHNOLOGIE

SCHEMA FONCTIONNEL DES COMPTES IBAN/CARTES

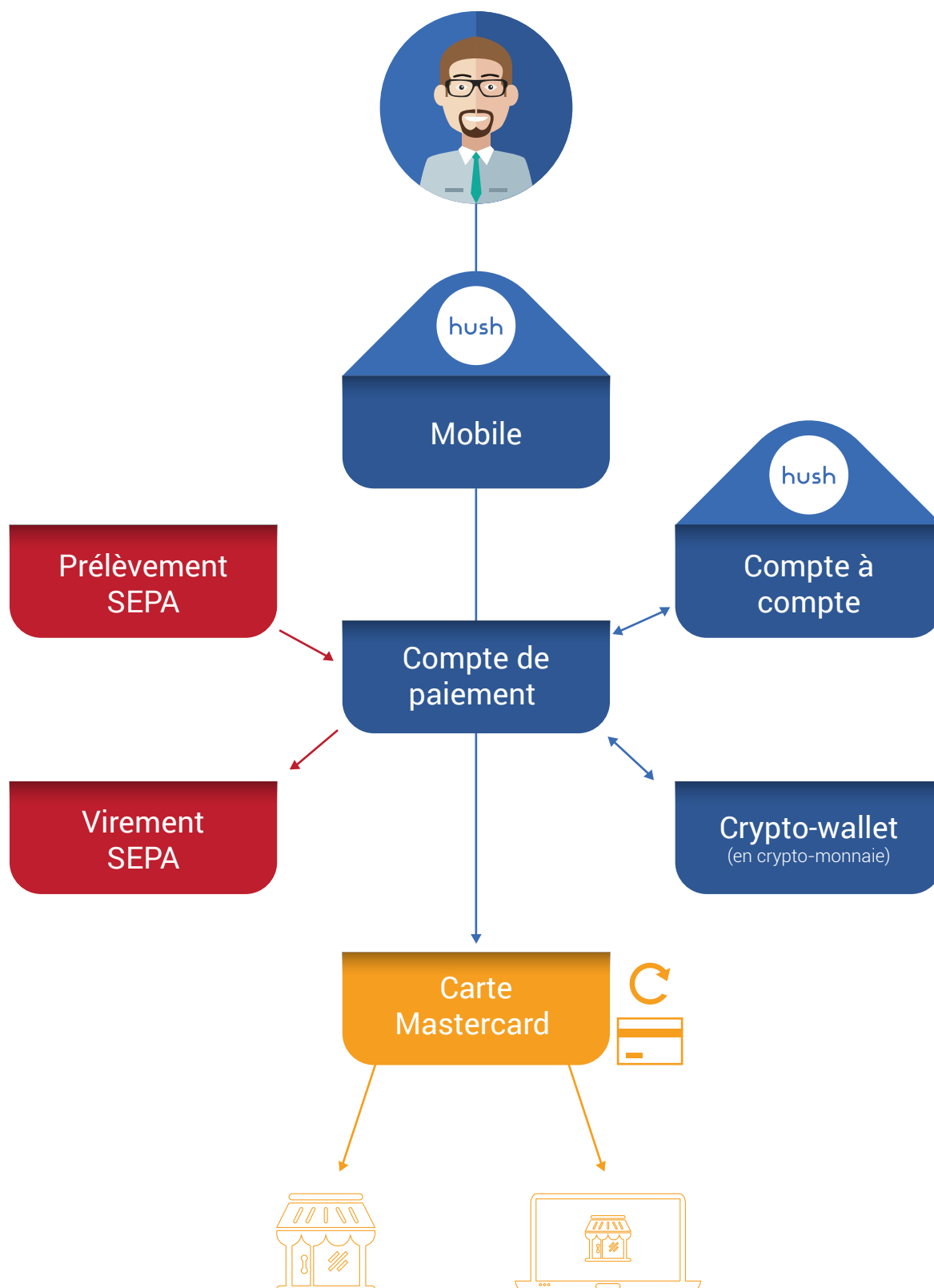
Création d'un compte de paiement



Alimentation du compte de paiement

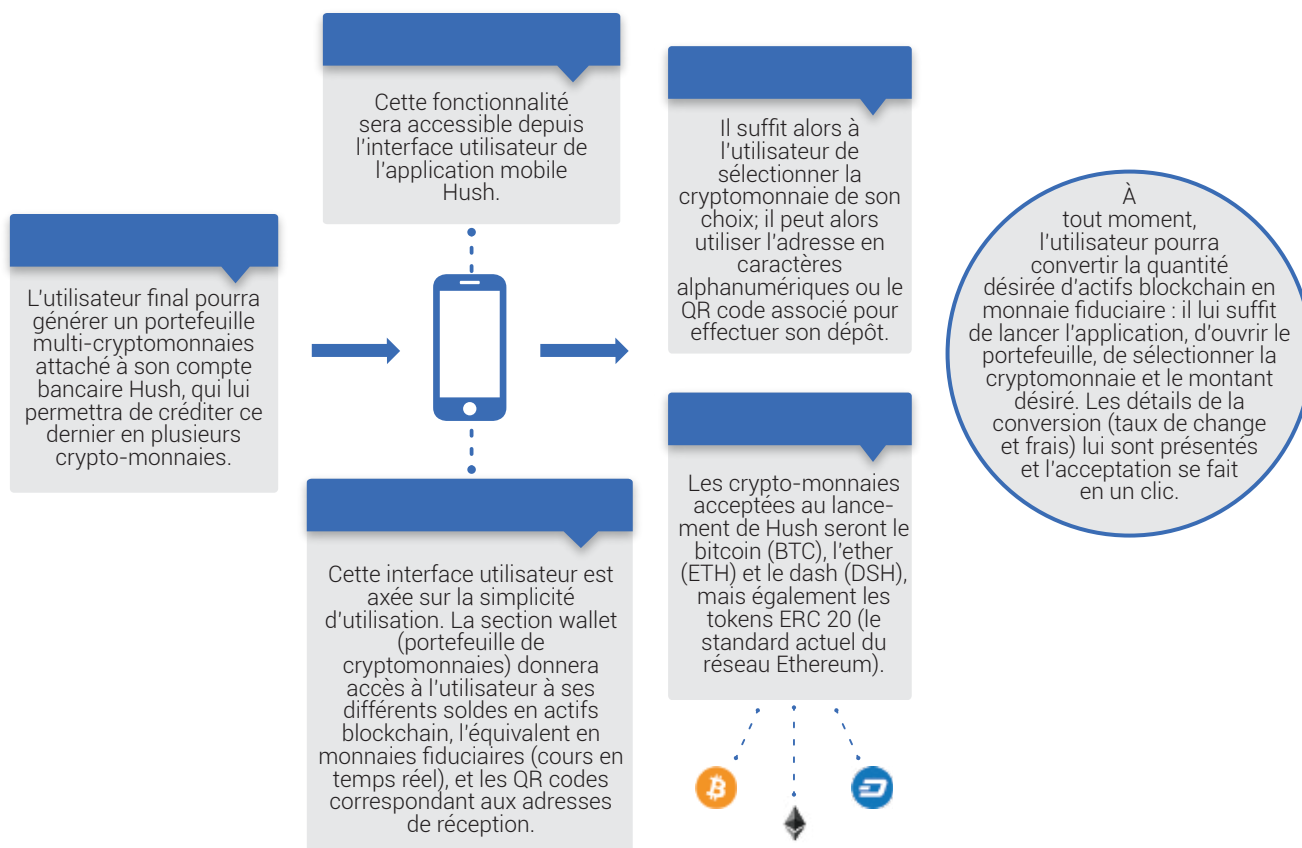


Vie du compte de paiement



SCHEMA FONCTIONNEL DU PORTEFEUILLE DE CRYPTO-MONNAIES

Création d'un compte de paiement



CALENDRIER TECHNIQUE

Un calendrier 2018 maîtrisé :

- Janvier-Avril : développement de l'infrastructure et mise en place du backend
- Avril : Système d'échange interbancaire et inter-marketplace crypto.
- Avril - Juin : Audit sécurité infrastructure.
- Avril - Juillet : Négociation d'API prioritaire.
- Août : Mise en place de la couche crypto-monnaies et dernière phase de test intensive / benchmark / audit sécuritaire.
- Septembre 2018 : Lancement de Hush.
- Septembre 2018 : Audit de la partie crypto-monnaies.
- Automne 2018 : Lancement de la couche crypto-monnaies progressivement.
- Décembre 2018 : Crypto-monnaies étendue (rendu accessible à 100% des utilisateurs).

ROADMAP

hush

UT MOLESTIE
TRISTIQUE ENIM ID.



CALENDRIER REALISTE



USH TOKEN DESIGN ET CAS D'USAGE



USH TOKEN DESIGN ET CAS D'USAGE

L'initial Token Offering

Pourquoi réalisons-nous une ITO ?

Nous estimons que les projets financés via la création de tokens (jetons de valeur) représentent l'avenir. Ce nouveau type de modèle économique permet de construire des cycles vertueux entre utilisateurs et utilisation du token. Cet opération représente surtout une parfaite opportunité pour de nombreux investisseurs, notamment issus de l'univers des crypto-monnaies, de prendre part à l'aventure et à la communauté Hush. Nous souhaitons leur permettre de participer à notre succès en contribuant à tous les aspects du projet, depuis le développement du produit et des services jusqu'à la constitution de partenariats stratégiques. Nous souhaitons offrir à chacun la possibilité de s'impliquer dans les premières étapes de ce projet et de faire partie intégrante d'une nouvelle révolution économique.

Définition du token USH

Le token USH donne accès aux droits suivants :

- une voix participative et contributive au projet
- un mode de paiement des services proposés par Hush. Payer un service Hush avec des token USH permet une réduction de 50% sur les commissions.
- un outil de récompense sous forme de mise en place d'un programme de fidélité et d'engagement, Hush Ambassador
- un mécanisme de récompense de l'activité contributive et d'utilisation du service en distribuant des tokens USH aux utilisateurs les plus actifs dans le programme Hush Ambassador.

Enfin afin de réduire le nombre de tokens USH en circulation et ainsi faire croître la valeur unitaire, Hush mettra en œuvre un mécanisme transparent et vérifié qui détruira, pour chaque achat de services réalisé en token USH par un utilisateur, 5% des tokens reçus.

1- Un moyen de participer activement au projet

Les utilisateurs détenteurs d'USH auront la possibilité, sur le forum Hush Community, de formuler des propositions en matière d'usages et de fonctionnalités de l'application Hush. Ces propositions pourront faire l'objet de votes quant aux propositions formulées par les autres utilisateurs détenteurs d'USH. Tant le droit de proposition que le droit de vote offerts aux clients détenteurs d'USH sont purement consultatifs et n'engagent en aucun cas Hush, qui reste libre d'accepter ou de refuser sans justification les propositions formulées par les clients détenteurs d'USH sur le forum communautaire de la plateforme.

2- Un moyen de paiement des services

Le token USH est un moyen de paiement avantageux pour les services proposés par Hush. Ainsi, l'utilisateur qui utilise des USH comme moyen de paiement de ses services Hush, profitera d'une réduction de 50% du prix du service.

3- Un moyen de récompense unique

Chacune des récompenses du programme Hush Ambassador sera versée sous la forme d'une récompense en tokens USH en fonction des badges reçus par les utilisateurs dans le cadre de ses différents leviers de participation. Ainsi, chaque mois, les détenteurs de badges les plus émérites seront sélectionnés sur la base de leur collection de badges, pour être récompensés en token USH, selon un barème fixé lors des premiers travaux soumis via le forum Hush community.

4- Modalités incitatives du programme Hush Ambassador

Hush Ambassador sera le moteur de croissance de la communauté d'utilisateurs, un programme de fidélité et d'engagement unique en son genre basé sur l'utilité du token USH. Le token est l'élément central de participation, d'engagement et de contribution de la communauté dans l'élaboration et le développement de l'offre de Hush. Il est l'élément principal de différenciation par rapport aux offres bancaires traditionnelles.

Ce programme vise à récompenser la participation des utilisateurs détenteurs de tokens USH à travers un mécanisme de badges qualifiant des paliers d'engagement. Ces badges seront distribués mensuellement sur la base de leur activité relativement à :

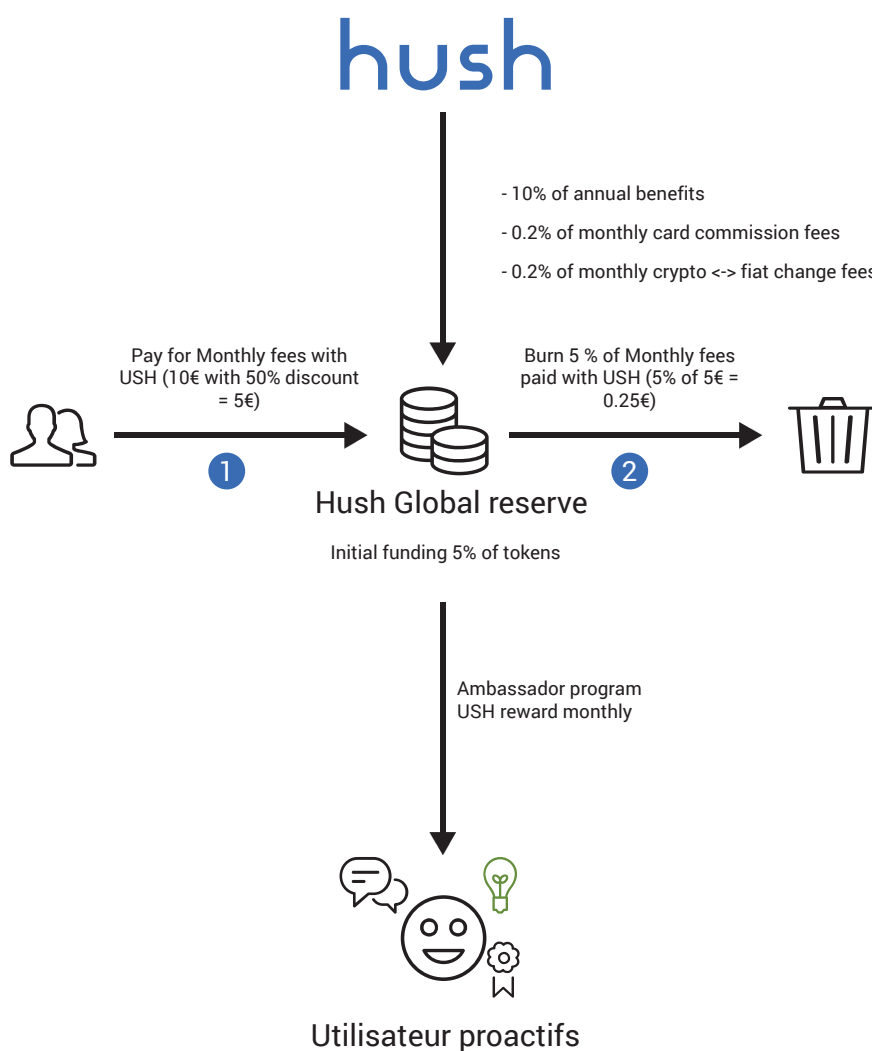
- L'utilisation fidèle des services Hush dans la durée (KYC, paiements, projets, ...) qui apporteront à leurs utilisateurs les premières récompenses ;
- L'engagement dans la recommandation, le parrainage ou d'autres actions marketing visant à faire croître la communauté ;
- La participation de l'utilisateur dans l'amélioration continue des services ou la proposition d'idées innovantes ;
- Les contributions fonctionnelles dans le développement technique au travers du programme bug bounty (recherche de bugs collaborative) ;
- Les challenges dans le cadre de l'animation de la communauté, avec des contenus variés garantissant une participation maximale.

La définition des badges sera la première proposition soumise à la communauté dans le cadre des premiers travaux sur le forum Hush community.

5- Modalités économiques du programme Hush Ambassador

Toute fusée a besoin de carburant et surtout de réserves considérables pour atteindre les étoiles. La nôtre ne déroge pas à la règle : pour alimenter notre programme d'engagement, nous avons constitué un mécanisme de réserve de tokens nous permettant d'assurer la pérennité dans le temps du programme de fidélité. Initialement, cette réserve sera abondée par 5% des tokens émis par Hush dans le cadre de la distribution initiale. Pour reconstituer régulièrement la réserve d'engagement, Hush va consacrer une partie de ses capacités financières au réapprovisionnement de la réserve dans le temps. Ce programme de réapprovisionnement doit conforter les utilisateurs vis-à-vis de la capacité de Hush à les encourager et les récompenser dans la durée.

Illustration du modèle de recapitalisation de la réserve :



6- Un moyen adossé à un mécanisme de raréfaction

Afin de réduire le nombre de tokens USH en circulation et ainsi faire croître la valeur unitaire, Hush mettra en œuvre un mécanisme transparent et vérifié qui détruira, pour chaque achat de services réalisé en token USH par un utilisateur, 5% des tokens reçus. En conséquence, l'offre de token USH diminuera au fil du temps lorsque l'activité et la communauté de Hush augmentent. Le token étant subdivisible, les prix des services de Hush seront ajustés pour toujours refléter l'offre équilibrée du prix du token USH sur le marché secondaire.

7- Un moyen pérenne de recapitalisation.

Hush pourra faire appel à deux leviers afin de recapitaliser sa réserve dédiée au programme Ambassador. Hush consacrera une partie du revenu tiré de cette activité dans le but de recapitaliser sa réserve :

- 0,2% des flux de paiement par carte et de change (fiat/euro)
- 10% des résultats après impôt

Exemple

Supposons que durant le mois de décembre 4000 USH (avec une valeur de l'USH à 1€) sont à distribuer en récompense des badges obtenus par les utilisateurs. 4000 USH seront distribués depuis le fonds d'engagement constitué à cet effet.

Si 9 utilisateurs ont obtenu des badges, ils se verront récompensés suivant la clé de répartition suivante :

1. 25% de la prime total soit 1000 USH
2. 12,5% de la prime total soit 500 USH
3. 12,5% de la prime total soit 500 USH
4. 12,5% de la prime total soit 500 USH
5. 12,5% de la prime total soit 500 USH
6. 6,25% de la prime total soit 250 USH
7. 6,25% de la prime total soit 250 USH
8. 6,25% de la prime total soit 250 USH
9. 6,25% de la prime total soit 250 USH

Pour compenser la distribution de 4000 USH, Hush ira racheter 4000 USH sur le marché secondaire afin de reconstituer le fonds d'engagement.

À la fin de l'année, supposons que les bénéfices annuels de Hush soient de 3 millions. 300 000 € (soit 10%) d'USH seront alors achetés sur le marché par Hush. En supposant que le prix moyen durant cette période soit de 1€/USH, 300 000 USH seront donc achetés et reversés dans le fond d'engagement.

Le présent exemple est purement informatif et ne constitue en aucun cas une indication ou un conseil, une prévision ou un engagement quelconque de la part de Hush au sujet des récompenses que les détenteurs d'USH seront amenés à toucher, ou des bénéfices annuels que Hush pourrait réaliser.

Modalités de création du token

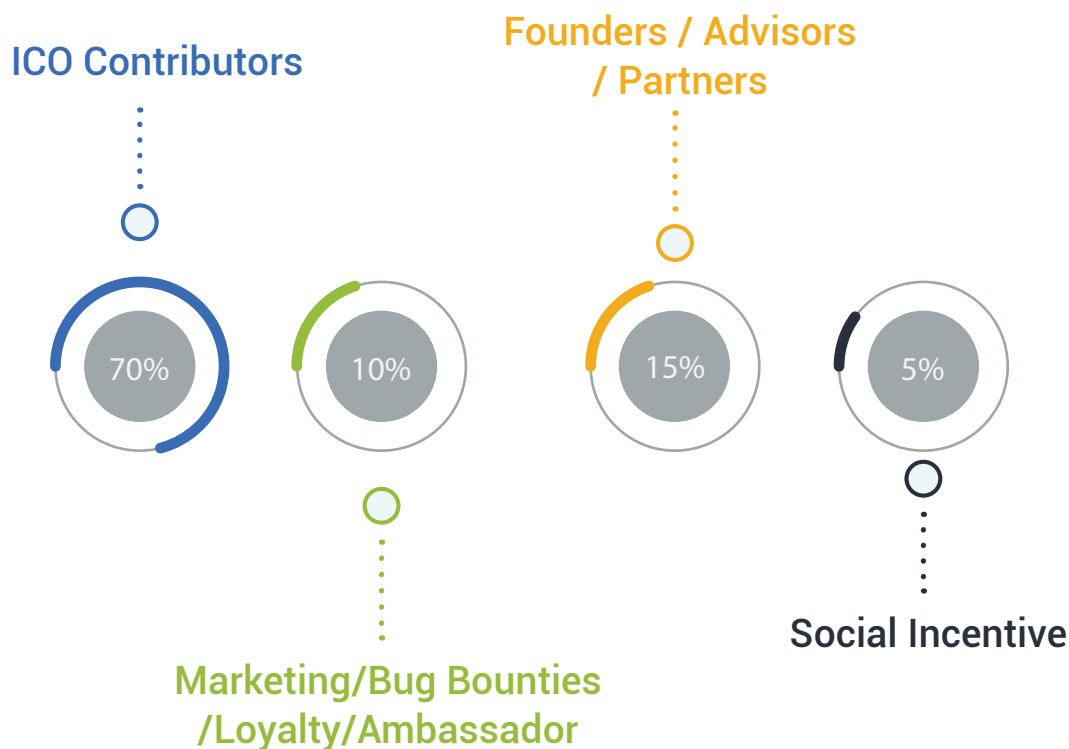
La distribution des tokens USH sera réalisée selon les termes suivants.

Un maximum de 60.000.000 de USH seront créés à travers un smart-contract ERC20 sur la blockchain Ethereum par la société Hush pour financer son développement. Ce nombre est définitif et aucun autre USH ne sera créé ensuite. Ces 60.000.000 USH générés seront distribués comme suit :

- 10 % : marketing, bounties, fidelity, Ambassador soit 6 000 000 USH au maximum. Ces tokens seront détenus par Hush sur une adresse appartenant à la société.
- 5% : réserve exceptionnelle, soit 3.000.000 USH maximum, seront distribués sur une adresse contrôlée par Hush en tant que réserve en cas d'événement exceptionnel ou d'extrême nécessité (accident, crash économique, attaque spéculative, hack...).
- 15% : founders, advisor and partners, soit 9.000.000 USH maximum, seront répartis entre les différents collaborateurs, créateurs, conseillers, développeurs et partenaires de Hush afin d'assurer leur intéressement et de récompenser leurs contributions au projet.
- 70% : crowdsale, soit 42.000.000 USH au maximum, seront offerts au public durant une vente participative.

Tout token USH invendu à l'issue de la crowdsale sera détruit. Le nombre total de tokens alloués aux pôles cités précédemment sera ajusté afin de respecter la clé de répartition définie dans les paragraphes précédents.

En synthèse , les 60.000.000 de USH maximum seront distribués comme suit :



Implémentation technique du Token USH

Le token USH sera implémenté sur la blockchain publique Ethereum en tant que jeton ERC20. La plateforme Ethereum est devenue au fil du temps un standard de l'industrie pour l'émission d'actifs blockchain personnalisés et le déploiement de smart contracts dédiés aux levées de fonds. L'interface des smart contracts ERC20 permet le déploiement d'un token standard compatible avec l'écosystème Ethereum (outils de développement, portefeuilles et plateformes d'échange centralisées ou décentralisées). Ces fonctionnalités avancées ainsi qu'un écosystème très actif font d'Ethereum le choix logique pour le projet.

Le token sera proposé au prix unique de 0,70€/USH.

Prix et conditions d'acquisition initiale des USH

Le token sera proposé au prix unique de 0,70€/USH.

La vente participative sera organisée en trois phases :

- (i) Une vente privée du 11 décembre 2017 au 21 janvier 2018 ;
- (ii) Une pré-vente publique du 22 janvier 2018 au 11 février 2018 ;
- (iii) Une vente publique du 12 février 2018 au 4 mars 2018.

Pour pouvoir participer à l'ICO de Hush, les investisseurs devront transmettre leurs documents relatifs aux procédures LAB/FT (KYC) grâce au formulaire en ligne, afin que l'équipe conformité effectue les vérifications nécessaires. Chaque participant recevra alors une adresse spécifique vers laquelle envoyer le paiement pour participer à la crowdsale.

Marché secondaire du token USH

Un détenteur pourra céder ses USH selon différentes modalités.

À l'exception de la vente libre, Hush fera ses meilleurs efforts afin que les USH soient acceptés sur différentes plateformes de trading (Bittrex, HitBTC, etc.).

Les USH seront toujours disponibles sur des plateformes décentralisées, comme Ether-Delta.

Hush devant acheter régulièrement des USH afin de récompenser ses détenteurs, la société devra faire ses achats sur les plateformes de marché secondaire de token précédemment citées.

Utilisation des sommes perçues lors de l'ICO

Afin de fournir ses services de paiement, Hush devra, d'une part, remplir les exigences imposées par le régulateur et par ses partenaires (Mastercard, Chef de file SEPA, etc.), ce qui inclut de disposer de garanties financières suffisantes en euros. D'autre part, le change en crypto-monnaies pourrait également nécessiter de posséder une certaine réserve de fonds pour chacune des monnaies acceptées (Bitcoin, Litecoin, Ethereum, Dash, etc).

Le token USH, via l'ICO, permettra à Hush d'immobiliser les fonds nécessaires aux garanties d'actifs et de disposer de moyens suffisants pour développer et distribuer l'offre dans toute l'Europe.

EQUIPE



PRESENTATION DE LA SOCIETE

La société, de type Société Anonyme au capital de 31 000€, est enregistrée au Luxembourg (place financière incontournable au cœur de l'Europe) depuis le 9 mai 2017. Eric Charpentier en est Président. Il est accompagné de deux Administrateurs : Abilio Machado et Kazem Tabrizi.

Le capital est réparti comme suit :

- Eric Charpentier : 75%
- Max Massat : 10%
- Kazem Tabrizi : 10%
- Abilio Machado : 5%

A la fin de l'ICO, l'entreprise aménagera dans des locaux dimensionnés à la taille de l'équipe. L'équipe « avant-projet » pourra s'engager pleinement dans le recrutement d'une équipe opérationnelle pour assurer :

- Les développements techniques

Plate-forme financière et crypto-monnaies, applications mobiles, forum, cockpit.

- La finalisation UX

Définition des parcours, échange et validation avec la communauté.

- La communication, le marketing et la communauté

Stratégie de contenu, animation de la communauté, relation publique, acquisition utilisateurs, ...

- Régulation et conformité

Suivi du dépôt d'agrément d'Etablissement de paiement, mise en place des procédures internes, contractualisation, licence Mastercard, ...

- Finance

Gestion quotidienne. Mise en place des indicateurs de gestion et reporting

EQUIPE PROJET - ERIC CHARPENTIER



PRÉSIDENT

Fondateur de la néobanque Morning en France, il a pour ce faire obtenu un agrément d'Etablissement de paiement auprès de l'ACPR mais aussi une licence de membre principal Mastercard. Avec une équipe constituée en moins de deux ans, il a pu développer un système d'information bancaire en partant de zero. Autant dire que ce qui a été fait une fois peut l'être une deuxième fois. Avec Hush, il entend aller plus loin dans la technologie, l'UX et les cryptomonnaies, en s'appuyant sur son expérience dans les environnements de la régulation bancaire.

Son objectif :

Fédérer une communauté puissante et influente au travers de l'ICO pour asseoir l'indépendance financière du modèle de Hush en développant les nouveaux usages cryptomonnaie dans un environnement régulé.

EQUIPE PROJET - MAX MASSAT



COMMUNITY DRIVER

Il est aussi de l'équipe fondatrice de Morning, et a enchaîné différentes fonctions dans cette première expérience neobanque. Il a mis ses compétences au service de la relation utilisateur, puis du contrôle interne sur la partie KYC, pour finalement s'engager pleinement dans une équipe cyclisme (niveau national) sponsorisée par Morning. Cette expérience l'a conforté dans l'engagement des utilisateurs dans des approches communautaires et en particulier sportives. En manquant cette équipe cycliste de 15 coureurs, il est devenu un véritable ambassadeur de la marque dans les communautés sportives. Un engagement fort qui permet aux utilisateurs d'identifier clairement les valeurs d'une marque.

Son objectif :

Animer les différentes communautés actives de Hush, notamment sportives en rapprochant les challenges sportifs d'une nouvelle expérience alternative à la banque. Porter haut les valeurs de la marque Hush en accompagnant les utilisateurs Hush dans leurs différents projets.

EQUIPE PROJET – MELANIE DESCAMPS



CHARGÉE DE COMMUNICATION

Après avoir goûté au milieu sportif en travaillant dans l'édition et le web au sein d'un atelier de création, Mélanie a rejoint le service communication interne d'Airbus, où elle y était chargée de communication numérique. Plus particulièrement en charge du réseau de players en interne, elle était responsable de la communauté de contributeurs, gérait les contenus et la diffusion sur le réseau de TV. Elle a également occupé un poste polyvalent de chargée de communication/designer IHM/Intégratrice de logiciels et applications dans une startup.

Son objectif :

Contribuer à la visibilité et l'attractivité des services proposés par Hush afin de satisfaire et fidéliser les membres de la communauté.

EQUIPE PROJET - ALEXANDRA NEMERY



DIRECTRICE UX

Alexandra Nemery a une expérience de 8 ans dans le domaine de l'expérience utilisateur. Elle a travaillé pour SAP puis pour Sage en tant que UX manager. Elle a intégré cette année Murex en tant que consultante UX.

Elle a enseigné les Interactions Homme Machine pendant 3 ans à l'Epita (école d'ingénieurs en informatique). Détentrice d'un doctorat en ergonomie obtenu à l'Université de Lorraine, ses travaux de thèse ont porté sur les interfaces persuasives. Auteur de plusieurs publications, elle a remporté le prix du meilleur article à la conférence EKC à Vienne en 2010.

Son objectif :

Faire des interfaces mobiles de Hush, des interfaces reconnaissables entre toutes. Elle attend avec impatience l'ouverture du forum Hush aux utilisateurs Hush, pour développer l'expérience alternative à la banque unique voulue par Hush.

EQUIPE PROJET - FRANCK HILD



DEVOPS

Franck Hild a travaillé un an dans la fintech Morning (avec Eric Charpentier) en tant que FullStack JS Developer où il a fait face aux problématiques auxquelles sont confrontées les fintech, tant sur le plan de la mise en place de fonctionnalités côté client comme côté serveur, que celle de l'importance d'un devOps dans une entreprise travaillant dans les nouvelles technologies. Après avoir appris puis perfectionné ce métier auprès du devOps alors en place chez Morning, il le devient lui même lors de son embauche a Maestro.

Son objectif :

Mettre en place les outils nécessaires pour accélérer et faciliter la productivité des équipes, automatiser les process lourds et/ou redondants, être à l'écoute des équipes afin de deceler des problématiques sous-jacentes.

Aussi, diminuer les temps de détection et de réaction sur les erreurs lors des différentes phases du produit (production / staging / dev)

EQUIPE PROJET

JURISTE VA NOUS REJOINDRE



Récemment entré dans le monde professionnel après l'obtention d'un Master II en Droit Bancaire et Financier, il est depuis un an dans le domaine des marchés de capitaux en banque de financement et d'investissement (BFI). Auparavant, il avait intégré un cabinet d'avocats en financement pour finaliser son Master spécialisé. Intéressé par les nouvelles technologies dans le secteur bancaire, et plus particulièrement les fintechs, il est déterminé à intégrer et évoluer dans un projet innovant tel que Hush représente.

Son objectif :

Aborder tous les points juridiques, en collaboration avec les conseils de Hush, nécessaires à la poursuite et l'évolution de ce projet, aussi bien dans les secteurs bancaire et financier que le droit des affaires en général. Il est motivé et déterminé à faire évoluer la communauté Hush afin de promouvoir cette nouvelle approche bancaire au profit des usagers.

ADVISOR - PIERRE STORRER



AVOCAT

Pierre Storrer, (Kramer Levin Nastalis Frankel), spécialiste en droit bancaire (réglementation et régulation bancaire, opérations de banque) et en droit des moyens et services de paiement (réglementation des paiements électroniques - SEPA, DSP, DME2 -, régime prudentiel des établissements de paiement et de monnaie électronique, lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme), il assiste à cet égard les opérateurs nationaux et internationaux, établissements bancaires et alternatifs (établissements de paiement et de monnaie électronique).

Son objectif :

Après avoir accompagné Eric Charpentier dans l'obtention d'un premier agrément d'Etablissement de paiement en France, son objectif est d'obtenir un nouvel agrément au Luxembourg.

ADVISOR - SEBASTIEN BOURGUIGNON



Sébastien Bourguignon est manager au sein d'un cabinet de conseil IT et il est expert du numérique et de la blockchain. Il accompagne ses clients dans leur transformation digitale et dans leur projets d'ICO ou de blockchain. Passionné par le digital, l'innovation et les startups, il a par ailleurs créé un blog pour y partager l'actualité autour de ces thématiques et il a développé le projet #PortraitDeStartuper dans lequel il fait intervenir des startuperes qui présentent leur retour d'expérience dans leur aventure entrepreneuriale. Auteur du livre blanc "#80PortraitDeStartuper" et du livre "Portraits de startuperes - édition 2017" publié aux éditions Maxima, il publie régulièrement de nombreux articles sur des plateformes comme Les Echos, Siècle Digital ou encore Le Journal Du Net.

Son objectif :

Je suis convaincu que le monde bancaire tel que nous le connaissons aujourd'hui est voué à disparaître. Les bouleversements technologiques en cours dans ce secteur et les nouveaux entrants comme Hush vont radicalement changé le quotidien des clients particuliers et entreprises. J'ai décidé d'accompagner l'ICO de Hush car je crois profondément à l'impact positif qu'aura cette alternative bancaire dont la blockchain fait partie de l'ADN.

ADVISOR - KAZEM TABRIZI



KazemTabrizi est associé de Tenzing, cabinet de conseil en stratégie opérationnelle. Il a acquis une expérience de plus de 13 ans en tant que consultant dans le secteur bancaire sur les sujets marketing, parcours client, distribution, innovation. Il s'est également spécialisé dans le domaine des paiements.

Il a été enthousiaste sur Hush dès les premières réflexions présentées par Eric. Les travaux d'approfondissements de ces réflexions ont permis d'aboutir à un projet inédit, une alternative à la banque pour disposer et utiliser son argent en devises et/ou en crypto-monnaies.

Son objectif :

Participer à un projet inédit et faire bénéficier sa connaissance « conseil » et bancaire pour favoriser l'atterrissage du projet. Il souhaite également être un membre actif de la communauté Hush.

ADVISOR - DENYS CHALUMEAU



Denys Chalumeau est discrètement devenu un des sérial-entrepreneur à succès de l'Internet français après avoir fondé dès 1996, [bdnet.com](#), [billetreduc.com](#), [promovacances.com](#), et surtout [SeLogger.com](#). Il a sauvé son groupe de l'éclatement de la bulle internet puis de la crise post 2001 en cédant [promovacances.com](#) puis en introduisant [Seloger.com](#) en bourse en 2006 pour en faire le 1er site d'annonces immobilières français et la première valorisation d'édition numérique en France, cédée plus de 630 millions € en 2010 au groupe allemand Axel Springer. Il cède ensuite en 2012, [billetreduc.com](#) au groupe Lagardere interactif. Ayant tout connu (l'âge d'or du minitel et du web, levée de fond, intro en bourse, OPA, ...), ventes records et multiples de société du web, il s'accorde 3 ans de pause pour suivre des études de psycho. Aujourd'hui, après avoir investi dans de nouvelles start-up prometteuses ([enviedefraises.com](#), [mytroopers.com](#), [payname.com](#), [jerevedunemaison.com](#), [sefaireaider.com](#) et [skello.com](#)), il s'initie à la nouvelle révolution numérique de l'internet mobile, partant du principe que la navigation sur Smartphones et tablette modifie les usages du web

Son objectif :

Premier investisseur dans la néobanque d'Eric Charpentier, il a suivi de près le développement d'une néobanque avec les autres investisseurs. Retiré de l'investissement, il apporte son expérience d'entrepreneur à succès, et sa vision d'une société en évolution, pour guider Hush dans l'exécution de son projet.

ADVISOR – NAZIM MORERA



Co-Fondateur de BitConseil, expert du numérique, du marketing et des protocoles de registre distribué, Nazim Morera accompagne les entreprises dans leur transformation blockchain et leurs projets de levée de fonds en actifs crypto-monnaies. Issu du Marketing Digital au service de grands groupes du secteur immobilier et bancaire, Nazim Morera s'implique en 2013 dans l'écosystème Bitcoin / blockchains. Nait en suivant BitConseil, société de conseil, média d'analyse et organisme de formation ayant pour objectif d'accélérer l'adoption des systèmes d'échange de valeur décentralisés.

Son objectif :

Le monde bancaire et le secteur des crypto-monnaies peinent à se rencontrer. Toutes les grandes banques n'ont pas franchi le cap d'intégrer l'économie des actifs blockchain dans leur stratégie de développement. D'un autre côté les crypto-enthousiastes rêvent parfois de révolution du secteur bancaire, oubliant un peu vite le rôle essentiel et centrale de ces acteurs. Hush et son modèle d'alternative bancaire ouverte et centré sur les nouveaux besoins de ses utilisateurs va incarner ce besoin de réconcilier le meilleur des ces deux mondes.

PROJECTIONS FINANCIERES



MODELE ECONOMIQUE

L'expérience de l'équipe a démontré qu'il était nécessaire et indispensable, pour assumer une certaine indépendance, d'assumer rapidement une large autonomie financière. Une indépendance financière d'autant plus accessible, que les utilisateurs de Hush, disposent de moyens financiers et qu'ils ne recherchent pas une offre gratuite, mais une offre alternative à la banque engagée et adaptée à leurs besoins :

- Une carte de paiement gratuite (Mastercard World) : comprise dans l'abonnement mensuel, elle offre toutes les fonctionnalités proposées dans l'offre Hush ainsi que les services, garanties et assurances prévues.
- Une carte de paiement payante (Mastercard World) : une carte optionnelle et originale pour les utilisateurs férues de sécurité, de technologie et d'un design exclusif.
- Des services illimités avec un abonnement mensuel : l'offre est ensuite disponible sur abonnement mensuel avec une offre unique à 9,90/mois ou 110€/an. La garantie pour l'utilisateur de ne pas subir d'autres frais.

Un abonnement

9,9€ / mois
ou
110€ / an

- Gestion du compte et wallet crypto-monnaie
- Gestion des autorisations de prélèvement
- Gestion des prélèvements en cours (accepter, rejeter, échelonner)
- Virements instantanés vers des comptes externes (paiements P2P)
- Assurances et garanties contextualisées proposées de manière proactive
- Compte Projet, cagnotte et collecte en ligne pour réaliser ses projets en se fixant des objectifs

Une carte classique

**inclus dans
l'abonnement**

Une carte Premium

60€

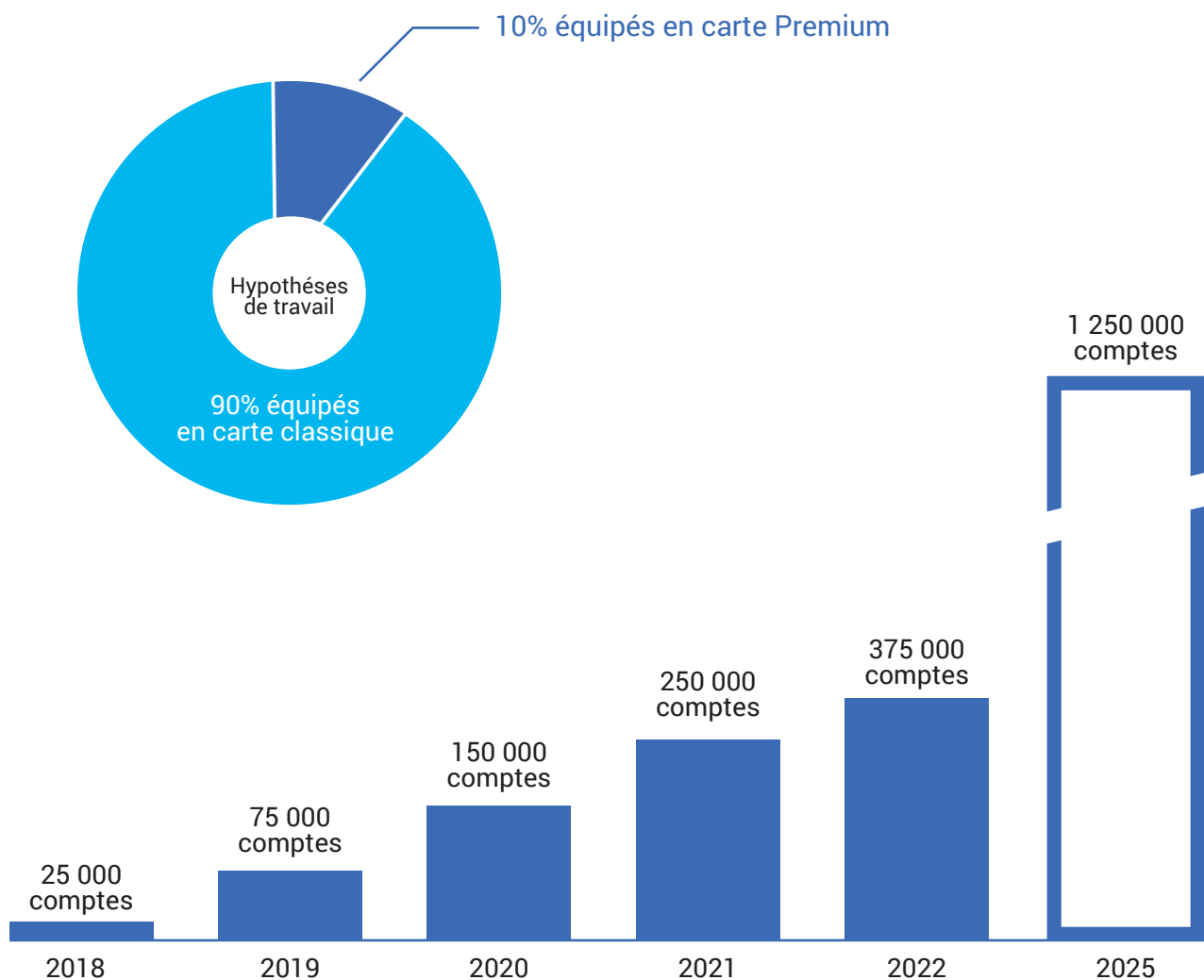
Une carte de paiement avec un design et des fonctionnalités totalement exclusives sur le marché offrant aux utilisateurs la reconnaissance d'une carte de paiement premium intégrant des fonctionnalités de sécurité renforcée et d'usage innovantes

OBJECTIFS D'ACQUISITION

L'expérience acquise plaide pour une distribution en deux temps de l'application. Un phasage nécessaire pour limiter les coûts marketing, maîtriser l'environnement technique, sécuriser le KYC/régulation de la première communauté d'utilisateurs.

- Une distribution privée uniquement sur parrainage sur la première année
- 25 000 comptes à fin 2018 sur 5 pays
- Une distribution élargie par la suite
- 75 000 comptes en 2019 sur 10 pays
- 150 000 comptes en 2022 sur 15 pays

Avec un objectif d'atteindre plus de 500 000 utilisateurs en 5 ans



Estimation de revenus

	2018	2019	2020	2021	2022
Revenus liés aux abonnements	2,750,000 €	8,250,000 €	16,500,000 €	27,500,000 €	41,250,000 €
Revenu carte classique	- €	- €	- €	- €	- €
Revenu carte Premium	150,000 €	300,000 €	450,000 €	600,000 €	750,000 €
Revenu commission interchange	182,500 €	730,000 €	1,642,500 €	2,920,000 €	4,562,500 €
Produits financiers	21,875 €	100,000 €	225,000 €	400,000 €	625,000 €
TOTAL REVENUS	3,104,375 €	9,380,000 €	18,817,500 €	31,420,000 €	47,187,500 €

Estimation de coûts

	2018	2019	2020	2021	2022
Charges de personnel	840,000 €	1,575,000 €	2,205,000 €	2,940,000 €	3,885,000 €
Total des autres charges	745,219 €	1,279,000 €	2,270,875 €	2,921,000 €	3,759,375 €
Total des coûts informatique	60,000 €	60,000 €	60,000 €	60,000 €	0 €
Total des coûts de fabrication carte classique	240,488 €	961,950 €	2,164,388 €	3,847,800 €	6,012,188 €
Total des coûts de fabrication carte Premium	62,500 €	250,000 €	562,500 €	1,000,000 €	1,562,500 €
Total des coûts assurance carte	87,500 €	350,000 €	787,500 €	1,400,000 €	2,187,500 €
Coûts processing et Mastercard	182,500 €	730,000 €	1,642,500 €	2,920,000 €	4,562,500 €
Coûts flux entrants CB	4,375 €	17,500 €	39,375 €	70,000 €	109,375 €
Coûts flux entrants SEPA	13,500 €	67,500 €	151,875 €	270,000 €	421,875 €
TOTAL CHARGES	2,236,081 €	5,290,950 €	9,884,013 €	15,428,800 €	22,500,313 €

Compte de résultat

	2018	2019	2020	2021	2022
PRODUIT NET BANCAIRE					
Commission (+)	3,104,375 €	9,380,000 €	18,817,500 €	31,420,000 €	47,187,500 €
Commission (-)	- 590,863 €	- 2,376,950 €	- 5,348,138 €	- 9,507,800 €	- 14,855,938 €
PNB	2,513,513 €	7,003,050 €	13,469,363 €	21,912,200 €	32,331,563 €
RESULTAT NET D'EXPLOITATION					
Charges de personnel	- 840,000 €	- 1,575,000 €	- 2,205,000 €	- 2,940,000 €	- 3,885,000 €
Autres frais de fonctionnement (marketing)	- 745,219 €	- 1,279,000 €	- 2,270,875 €	- 2,921,000 €	- 3,759,375 €
Dotations aux amortissements et prov.	- 60,000 €	- 60,000 €	- 60,000 €	- 60,000 €	- €
RNE (= PNB - charges)	868,294 €	4,089,050 €	8,933,488 €	15,991,200 €	24,687,188 €
RESULTAT D'EXPLOITATION					
Coût du risque	- 15,522 €	- 46,900 €	- 94,088 €	- 157,100 €	- 235,938 €
RE (= RNE - coût du risque)	852,772 €	4,042,150 €	8,839,400 €	15,834,100 €	24,451,250 €
RESULTAT NET					
Impôts sur le bénéfice	249,180 €	1,181,116 €	2,582,873 €	4,626,724 €	7,144,655 €
Résultat Net (= RE - impôts sur bénéfice)	603,592 €	2,861,034 €	6,256,527 €	11,207,376 €	17,306,595 €

LEGAL DISCLAIMER

Any buyer purchasing the Company's products or services expressly acknowledges technical and market uncertainties which are inherent in any business development project as presented in this White Paper (see below for risk factors) and that this project may therefore never come to fruition or may have to be abandoned, without the USH being used. In such a case, the buyer expressly acknowledges and accepts that it will not be entitled to sue or bring any direct or indirect legal action before the courts, the arbitration bodies or any alternative dispute settlement body, either in France or abroad, against the Company, its directors, shareholders, employees or subcontractors in the event of the non-performance, non-deployment or non-implementation of the project, even in cases where its USH have lost some or all of their value.

In addition, the Company may not be held liable for any of the following:

- (i) use of services that are not compliant with the applicable terms;
- (ii) non-performance, failure, malfunction or unavailability of the services due to a third party, the buyer, a third-party product, or the buyer's breach of its obligations;
- (iii) indirect damages such as business loss or disturbance, loss of orders, operating loss, infringement of the trade mark, loss of profits or clients (e.g. improper disclosure of confidential information concerning said clients due to failure or piracy of the Platform, third-party proceedings against the client, etc.);
- (iv) loss, disclosure or unlawful or fraudulent use of user sign ons by the buyers or third parties;
- (v) suspension of access or temporary or permanent suspension of services (in particular, arising from a request issued by an appropriate administrative or judicial authority, or notification received from a third party);
- (vi) loss, alteration or destruction of all or part of the content (information, data, applications, files or other items) hosted on the infrastructure, insofar as the Company is not responsible for managing the continuity of buyers activities, and data backups in particular;

-
- (vii) mismatch between the services and the buyer's needs (in particular, with regard to the sensitivity of the relevant data);
 - (viii) security incidents relating to use of the Internet, concerning in particular the loss, alteration, destruction, disclosure or unauthorized access to the buyer's data or details on or via the Internet; and
 - (ix) damages to systems, applications and other items installed by the buyer on the infrastructure.

GENERAL WARNING

—
This White Paper does not constitute an offer or an invitation to sell shares, securities or rights belonging to the Company or any related or associated company.

None of the information or analyses in this White Paper is intended to provide a basis for an investment decision, and no specific investment recommendation is made.

Accordingly, this White Paper does not constitute investment advice or an invitation to invest in any security or financial instrument of any nature whatsoever.

This White Paper does not constitute or form part of, and should not be construed as, an offer for a sale or subscription, or an invitation to buy or subscribe securities or financial instruments. This White Paper, or any of its component parts, does not constitute the basis for, or should not be used as a basis for, or in connection with, a contract for the sale of securities or financial instruments or a commitment to sell securities or financial instruments of any kind.

The Company expressly disclaims any liability for any direct or indirect loss or damage of any kind arising directly or indirectly from:

- (i) any reliance on the information contained in this White Paper;
- (ii) any error, omission or inaccuracy in said information; or
- (iii) any resulting action that may be brought.

This White Paper has been constructed in accordance with the applicable EU regulations.

A USH does not represent an investment

in a security or a financial instrument within the meaning of EU Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 relating to markets in financial instruments: USH confer no direct or indirect right to the Company's capital or income, nor does it confer any governance right within the Company;

A USH is not proof of ownership or a right of control

Control over a USH does not grant the controlling individual any asset or share in the Company, or in the Platform. A USH does not grant any right to participate in control over the Company's management or decision-making set-up, or over Platform.

A USH is not an electronic currency

within the meaning of EU Directive 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 relating to access to and pursuit of the business of electronic currency institutions: USH are not accepted outside the Platform and a USH do not have a fixed exchange value equal to the amount delivered at the time of their issue;

A USH is not a payment service

within the meaning of EU Directive 2007/64/EC of the European Parliament and of the Council of 13 November 2007 relating to payment services in the internal market, nor within the meaning of EU Directive N° 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 relating to payment service 2 (DSP 2): the ICO does not involve the purchase and/or sale of USH and the Company's business does not consist in receiving currencies against the delivery of USH; as such, a USH is not a means of payment either.

A USH is a cryptographic token used by the Platform.

A USH is a crypto-currency, i.e. an unregulated digital asset issued and controlled by its developers and used and accepted by the members of a given community.

SALES RESTRICTIONS

Participation in the ICO is restricted to natural or legal persons acting within the scope of their professional activities. Any private individual acting on a non-professional basis as a simple consumer, within the meaning of EU Directive 2011/83/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2011 on consumer rights, is excluded from the ICO.

Documents linked to the ICO may not be transmitted or distributed to a "U.S. citizen" or to mail or email addresses in the United States of America. It is prohibited to transmit, distribute or reproduce documents linked to the ICO to or for a "U.S. citizen" or within the territories of the United States of America, in whole or in part.

To ensure their eligibility for the purchase of USH, buyers expressly declare that they are not a "U.S. citizen" (within the meaning of "Regulation S" of the Securities Act 1933 under U.S. law), i.e.:

- (i) any private individual resident in the United States of America;
- (ii) any partnership or business organized or established under U.S. law;
- (iii) any property of which the executor or administrator is a U.S. citizen;
- (iv) any trust of which a proxy is an American citizen;
- (v) any agency or branch of a foreign entity located in the United States of America;
- (vi) any non-discretionary account or similar account (other than a trust or property) held by a trader or other trustee for the benefit of or on behalf of a U.S. citizen;
- (vii) any discretionary account or similar account (other than a trust or trust) held by a trader or other trustee, that is organized, established or (if a private individual) resident in the United States of America; and
- (viii) any partnership or company if:
 - (a) it is organized or established under the law of a foreign jurisdiction; and
 - (b) it is formed by a U.S. citizen primarily for the purpose of investing in securities not listed under the U.S. Securities Act, unless it is organized or established, and owned, by accredited investors who are not private individuals, trusts or properties.

WARNINGS ON THE RISKS INHERENT TO THE ICO

Risk of loss of access to a USH due to loss of credentials

Until it is distributed to the buyer, the said buyer's USH may be linked to a Company account. You can only access the Company account using the credentials selected by the buyer. The loss of these credentials will result in the loss of the USH. Good practices advise buyers to store their credentials securely in one or more backup locations that are geographically separated from the work location.

Risks Associated With the Ethereum Protocol

Both USH and the Platform are based on the Ethereum protocol. Therefore, any malfunction, unplanned function or unexpected operation of the Ethereum protocol may cause the Platform or USH to malfunction or operate in a way that is not expected. Ether, the native Ethereum Protocol account unit, may itself lose value in a similar way to USH, and also in other ways.

For more information on the Ethereum protocol, see > <http://www.ethereum.org/>

Risks associated with the buyer's credentials

Any third party that obtains access to the buyer's credentials or private keys may be able to use the buyer's USH. To minimize this risk, buyers must protect themselves against people gaining unauthorized access to their electronic devices.

Legal risk and risk of adverse regulatory intervention in one or more jurisdictions

Blockchain technologies have been reviewed by various regulatory bodies around the world, including within the European Union. The ICO has been structured to comply with EU law applicable at the time of the offer.

The operation of the Platform and of USH may be impacted by the passing of restrictive laws, the publication of restrictive or negative opinions, the issuing of injunctions by national regulators, the initiation of regulatory actions or investigations, including but not limited to restrictions on the use or ownership of digital tokens such as USH, which may prevent or limit development of the Platform.

Given the lack of crypto-currency qualifications in most countries, each buyer is strongly advised to carry out a legal and tax analysis concerning the purchase and ownership of USH according to their nationality and place of residence.

Risk of an alternative, unofficial Platform

Following presales and development of the original version of the Platform, there is a possibility that alternative platforms may have been established using the same open-source code and open source protocol that underlies the Platform. The official Platform may find itself in competition with these alternatives, unofficial platforms based on USH, which could potentially adversely impact the Platform and USH.

Risk of a lack of interest in the Platform or distributed applications

There is a possibility that the Platform may not be used by a large number of companies, individuals and other organizations, and that there may be limited public interest in the creation and development of distributed applications. Such a lack of interest could impact on the development of the Platform and, therefore, on the uses or potential value of USH.

Risk that the Platform is not developed

The main right associated with USH is the right to vote on the Platform, and the right to receive rewards amounting to a portion of Hush net income and of the total amount of transactions realized on the Hush network. The value of the USH is therefore heavily correlated with the existence of such Platform and network, which has not yet been implemented. USH may lose part or all of their value if the Platform and/or network is never fully developed.

Risk that the Platform, as developed, does not meet buyer expectations

The Platform is currently under development and may undergo significant redesign prior to its launch. For a number of reasons, not all buyer expectations concerning the Platform or USH's form and function may be met on the launch date, including changes in design, implementation and execution of the Platform.

Risk of theft and piracy

Hackers or other malicious or criminal groups or organizations may attempt to interfere with the Platform or the availability of USH in several ways including, but not limited to, denial of service attacks, Sybil attacks, mystification, surfing, malware attacks, or consensus-based attacks.

Risk of security weaknesses in the Platform's core infrastructure software

The Platform's core software is based on open source software. There is a risk that the Company team, or other third parties, may intentionally or unintentionally introduce weaknesses or bugs into the core infrastructure elements of the Platform, by interfering with the use of, or causing loss of, USH.

Risk of weakness or exploitable breakthrough in the field of cryptography

Advances in cryptography, or technical advances such as the development of quantum computers, may present risks for crypto-currencies and the Platform, which could result in the theft or loss of USH.

Risk of a USH mining attack

As with other decentralized cryptographic tokens and crypto-currencies, the blockchain used for the Platform is vulnerable to mining attacks, including but not limited to, dual-ex-pense attacks, powerful mining attacks, selfish mining attacks, and critical competition attacks. Any successful attack poses a risk to the Platform, the expected performance and sequencing of the Company's markets, and the expected performance and sequencing of Ethereum contract calculations. Despite the best efforts of the Company's team, the risk of known or new mining attacks exists.

Risk of the Platform failing to be used or adopted

While USH should not be considered an investment, their value is bound to change over time. This value may be limited if the Platform is not sufficiently used and adopted. In such a case, there could be few or no markets at the Platform launch, which would limit the value of USH.

Risk of a tight market for USH

There are currently no exchanges or trading facilities on which USH can be traded. If such exchanges or trading facilities do develop, they will probably be relatively new and subject to poorly understood regulatory oversight. They may therefore be more vulnerable to fraud and default than the established and regulated exchanges that exist for other products. Should exchanges or trading facilities that represent a substantial part of the USH trading volume be involved in fraud, security failures or other operational problems, the failures of such exchanges or trading facilities may limit the USH value or liquidity.

Risk of an uninsured loss

Unlike bank accounts or accounts in other regulated financial institutions, funds held through the Company or Ethereum network are generally uninsured. At present, there are no public or private insurance agents providing buyers with coverage against a loss of USH or a loss of value.

Risk of winding-up of the the Company's project

For a number of reasons including, but not limited to, an unfavorable fluctuation in Bitcoin value, an unfavorable fluctuation in USH value, the failure of business relationships or competing intellectual property claims, the Company project may no longer be a viable activity and may be dissolved or simply not launched.

Risk of malfunction in the Platform

The Platform may be impacted by an adverse malfunction including, but not limited to, a malfunction that results in the loss of USH or market information.

Unforeseen risks

Crypto-currencies and cryptographic tokens are a new, untested technology. In addition to the risks stipulated above, there are other risks that the Company's team cannot predict. Risks may also occur as unanticipated combinations or as changes in the risks stipulated herein.

RECENT REGULATORY ACTIONS

As mentioned above, operations of the Platform and of USH may be impacted by future restrictive laws, regulations, opinions, decisions, injunctions, actions or investigations by national regulators and lawmakers.

Some regulators have already initiated formal or informal proceedings related to the regulation of ICOs and tokens, some of which are listed hereunder. This list is provided for information purpose only and do not constitute legal advice.

- The United States Securities and Exchange Commission (SEC) issued (i) a report dated July 25, 2017 stating that tokens offered by the company The DAO were securities within the meaning of the 1933 Securities Act, and (ii) an "investor bulletin" informing potential investors on ICOs.

- **The United Kingdom Financial Conduct Authority (FCA)** issued a statement on September 12th, 2017 warning potential investors about the risks associated with ICOs.

- **The Canadian Securities Administrators (CSA)** issued a "staff notice" dated August 24th, 2017 in which it states that ICOs might be governed by Canadian securities laws (knowing that tokens would, however, not always constitute securities for the purpose of such laws) or by Canadian derivative laws (if the products issued qualify as derivatives).

- **The Israel Securities Authority (ISA)** published a statement dated August 30th, 2017 announcing that it would organize a committee to study the applicability of securities law to ICOs.

- **The People's Bank of China**, together with other Chinese regulators, issued a statement dated September 4th, 2017 prohibiting token fundraising transactions. Companies that have already launched an ICO are required to refund the tokens issued.

- **The Monetary Authority of Singapore (MAS)** released a statement dated August 1st, 2017 concluding that some tokens might be qualified as securities within the meaning of the Singaporean Securities and Futures Act.

- **The Securities and Futures Commission (SFC) of Hong Kong** made a declaration on September 5th, 2017 in which it stated that tokens may qualify as securities under the Securities and Futures Ordinance.

-
- **The Financial Supervisory Commission (FSC)** of South Korea declared, on September 3rd, 2017, that it established a "joint task force meeting" to discuss crypto-currencies regulatory framework.
 - **The Financial Market Supervisory Authority (FINMA) of Switzerland**, in a press release dated September 29th, 2017, announced it was investigating various ICOs. The FINMA specified, in Guidance 04/2017 published on the same day, that ICOs are susceptible, depending on their structuring, to be governed by (i) AML/KYC regulations (ii) banking monopoly provisions (iii) securities and derivatives trading regulations and (iv) collective investment schemes regulations. As mentioned by the FINMA, "due to the close proximity in some areas of ICOs and token-generating events with transactions in conventional financial markets, the likelihood arises that the scope of the application of at least one of the financial market laws may encompass certain types of ICO model".
 - **The Australian Securities and Investments Commission (ASIC)** recently published the Information Sheet 225 as guidance about the potential application of the 2001 Corporations Act to businesses conducting ICOs. According to this document, an ICO, depending on how it's structured, could be qualified as a managed investment scheme, as a public offer and/or as an offer of derivatives.
 - **Abu Dhabi's Financial Services Regulatory Authority (FSRA)** released guidelines on crypto currencies and ICOs dated October 8th, 2017, in which it specified that (i) existing KYC would be applicable to ICOs and (ii) some tokens, on a case-by-case basis and depending on how they are structured, may be classified as securities while others may be classified as commodities.
 - **The French Financial Markets Authority (AMF)** launched on October 26th, 2017, (i) an ICO assistance and research program dubbed "UNICORN" to provide issuers with a framework for their ICO and to explore potential future regulatory actions, and (ii) a public consultation on ICOs, in which three regulatory options are presented: issuing guidelines on ICOs without changing the existing regulations, placing ICOs under the regime applicable to public offers of securities, or enacting a new, specific regulation for ICOs. The Japanese Financial Services Agency (FSA)

-
- **The Japanese Financial Services Agency (FSA)** published an investor alert on October 27th, 2017 underlying the "high risks" associated with ICOs (i.e. token volatility and likelihood of fraud) and warning issuers and investors that ICOs, depending on how they are structured, may fall within the scope of the Japanese Payment Services Act and/or of the Japanese Financial Instruments and Exchange Act.
 - **New Zealand Financial Markets Authority (FMA)** published a statement dated October 25th, 2017 on ICOs, explaining that the specific characteristics and economic substance of an ICO will determine if the token should be classified as a financial product. More importantly, the FMA specified that "all tokens or cryptocurrencies are securities under the FMC Act – even those that are not financial products".

KNOW YOUR CUSTOMER PROCEDURES (KYC)

As part of the Know Your Customer procedure (KYC), anyone wishing to acquire USH will have to provide the Company with the following details via the dedicated ICO website prior to purchasing USH:

- Surname and first name (for private individuals) / company name (for companies);
- Country of tax residence;
- Address;
- E-mail address;
- Identification document (official and valid passeport or ID card)

APPLICABLE LAW AND JURISDICTION

This White Paper and any contractual relationship arising in relation with the products and services sold by the Company are governed exclusively by French law, the Company's commitment being subject to this clause.

The Parties agree to seek an amicable settlement prior to bringing any legal action. Failing this, any dispute, of any nature whatsoever, will be brought expressly before the [courts of Paris]/[International Chamber of Commerce], as no document can effect a novation or waiver of this jurisdiction clause.

hush