

Whitepaper



DigiBox
Le plaisir d'offrir

Ecole Alyra - Paris

Téo Guilhermet - Alain Praz
Kilian Mongey - Nicolas Fruneau

Août 2021 – version 1.2

1. Table des matières

Avant-propos	3
Notre vision	4
Le projet	5
Cas d'usage	6
Tokenomics	7
IEO & IDO	8
Écosystème de développement	9
Le mécanisme de consensus	9
Mécanisme de slashing	10
Le Staking	10
KYC & AML	10
Interopérabilité et stockage des fichiers	11
Schéma d'architecture	11
Schéma des flux	12
Smart Contrats et protocoles de transfert	12
La structure du NFT ERC721.	12
Les fonctions	13
Gouvernance	14
Team	15
Roadmap	16
Disclaimer & risque liés aux actifs numériques	16
Risques liés aux actifs numériques	16

2. Avant-propos

Le **plaisir d'offrir** et de donner est un véritable **facteur de bien-être**, tant qu'il reste un don de soi et que cela reste un acte altruiste et donc désintéressé. Lorsqu'il existe un véritable investissement personnel, spontané et sincère, on donne du sens dans le fait d'offrir un cadeau. D'ailleurs, il est facile d'observer que dépenser de l'argent pour les autres est plus satisfaisant à long terme que de le dépenser pour soi.

Socialement parlant, offrir des cadeaux favorise la **construction du lien social** et renforce le sentiment d'appartenance à un groupe. L'être humain a besoin de se faire plaisir. C'est un **besoin fondamental** de la pyramide de Maslow.

Pourtant il arrive que l'on se trompe de cadeau, ou qu'on oublie d'en faire malgré notre amitié ou notre amour envers cette personne. Il arrive que ce cadeau soit plus un fardeau qu'un plaisir partagé.

Comme le dit Tad Williams, « *Un cadeau qui ne peut pas être jeté n'est pas un cadeau mais un piège.* »

Il existe plusieurs types de cadeaux :

- Les cadeaux qui vont déclencher un **plaisir par anticipation** : les places de concert, de spectacle, les entrées pour des événements, les « bon pour », etc. Ce qui déclenche le plaisir est l'excitation de l'attente et le côté unique du cadeau.
- Les cadeaux sources de **souvenirs impérissables** : les voyages, les expériences à partager, les massages, les journées exceptionnelles qui sortent du quotidien, etc. Le plaisir découle alors des souvenirs créés le jour de l'événement et qui resteront gravés.
- Les cadeaux en **référence à une relation intime**, que seules les deux personnes comprendront. On peut les faire entre membres d'un couple, entre un parent et un enfant, entre ami(e)s, etc. La dimension très personnelle de ce genre de présents va toucher la personne au plus profond d'elle-même.

Le cadeau se veut traditionnel et souvent personnalisé suivant la personne.

Les cadeaux comme la technologie évoluent et se réinventent avec le temps. Aujourd'hui il est possible d'offrir des cadeaux par internet et de les envoyer directement chez la personne de notre choix. Encore faut-il savoir ce que cette personne veut ou ce dont elle a besoin. N'avez-vous jamais été stressé en espérant faire plaisir du mieux possible ? Vous êtes-vous déjà questionné sur le fait de quoi lui acheter pour que ce soit le plus merveilleux cadeau ? Alors peut-être avez-vous déjà utilisé un coffret cadeau qui permette d'offrir un cadeau parmi des thèmes ou activités choisies et ainsi allier la simplicité à la générosité.

Aujourd'hui le marché des coffrets cadeaux a atteint sa **maturité**, avec un manque d'innovation et d'évolution. Pour cause, deux acteurs exercent un monopole presque total sur le marché. Les concurrents se font rares et sont bien souvent trop petits pour résister à la faillite.

Les coffrets cadeaux c'est cool, c'est beau et ça permet aux prestataires de service d'être visible, mais avec des frais bien trop élevés.

Leur manque de personnalisation, avec des couvertures tape à l'œil qui se ressemblent toutes suivant l'activité choisie, avec au mieux un petit message personnel sur la première page va à l'encontre de l'investissement personnel et du plaisir d'offrir. De plus, cela oblige le bénéficiaire à utiliser ce cadeau au plus vite alors qu'il n'en avait pas forcément l'envie.

Une fois le coffret acheté il est échangeable, oui encore faut-il être spécialisé en parcours du combattant et malheureusement il n'est pas échangeable contre sa valeur fiduciaire. De plus, étant limité dans le temps, il se peut qu'au final le cadeau soit perdu. Mais ne vous en faites pas, il ne sera jamais perdu par les émetteurs des coffrets qui eux se réjouissent de votre oubli.

Alors en quoi notre proposition se place comme un Game Changer ? De quelle manière nous innovons dans un marché qui a trouvé sa vitesse de croisière ? Et pourquoi la technologie blockchain va permettre de rétablir la confiance et ainsi faire évoluer un système économique centralisé et manipulé par 2 entités ?

Tout simplement en développant une plateforme décentralisée fonctionnant avec la technologie blockchain. Une Dapps fonctionnelle et facile d'utilisation permettant de créer, d'acheter, d'échanger, de stocker et d'utiliser aussi bien des DigiBox que des eBons émis par les différents prestataires de service, sous forme de Token non fongible (NFT).

3. Notre vision

Nous voulons nous positionner sur le **marché des coffrets cadeaux, bons cadeaux ou cartes cadeaux**.

Les possibilités que va nous apporter la technologie **blockchain** en termes de **rapidité et réduction de frais** sur un **réseau distribué immuable, démocratique et sécurisé** permettent de se profiler comme un véritable *Game Changer*.

Nous voulons simplement permettre une **répartition économique plus juste** entre toutes les parties, **nous passer des tiers de confiance existants** tout en gardant les mêmes avantages de marketing de visibilité pour les prestataires. Nous souhaitons également ajouter de nombreux avantages en termes d'**expériences utilisateurs**.

Pour cela nous voulons développer une plateforme décentralisée via une **app mobile** et un **site web** déployé sur **notre propre blockchain**.

Cette plateforme ou Marketplace doit permettre aux prestataires d'émettre leurs offres que ce soit dans le domaine de l'hôtellerie, des activités sportives ou autres.

Elle va permettre aussi aux consommateurs de venir choisir et même créer leurs offres avec différentes prestations, ces offres vont être générées sous forme de token non fongible **NFT** (ERC 1155). Le consommateur va pouvoir **l'envoyer, l'échanger, le stocker, l'utiliser** quand il veut et même récupérer sa valeur fiduciaire.

Nous voulons mettre en place un *Utility Token* qui va permettre d'acheter les prestations, de payer les partenaires, de payer les frais et les validateurs et tout ce qu'on va mettre en place en termes de vote et de rewards.

4. Le projet

Problématique actuel :

- Centralisation 88.1% appartient à 2 entreprises
- Les frais élevés de 15 à 30%
- Garant de l'argent
- Lenteur des paiements
- Viabilité dans le temps
- Manque de personnalisation et d'innovation
- Manque de transparence

La liste est longue pour démontrer les problématiques du système actuel qui est uniquement en faveur des émetteurs et qui, de ce fait, rebute les meilleurs prestataires des différents domaines.

Nous apportons une solution de nouvelle génération via la technologie blockchain. Une révolution économique pour les prestataires et une nouvelle façon de personnaliser le plaisir d'offrir pour les utilisateurs.

En utilisant les technologies actuelles comme internet, les appareils mobiles et leurs applications, nous voulons développer un site Web ainsi qu'une application compatible IOS, ANDROID.

Grâce à une utilisation simple et fonctionnelle notre contenu et nos offres pourront être utilisés par le grand public et ainsi démocratiser dans un sens l'utilisation des cryptos actifs et offres numérisées. Les possibilités sont immenses, nous couplons une technologie nouvelle, de dernière génération à un marché mature et développé.

Nous allons aussi déployer un utility token natif (DGB) de la blockchain Digibox:

Le modèle économique va proposer aux investisseurs la possibilité d'investir dans les meilleures conditions, de manière équitable et corrélée à la réussite du projet.

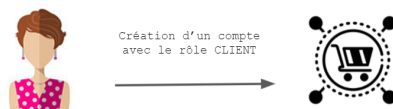
5. Cas d'usage

Les personas



Cas d'usage 1 - Alice souhaite offrir un cadeau à Bob

- Alice cherche sur Google et trouve la place de marché DigiBox
- Alice crée un compte sur le site de DigiBox
- Alice consulte les offres de biens et services



Cas d'usage 1 - Alice souhaite offrir une nuit à Bob

- Alice a choisi d'offrir une nuit dans un Boutique Hôtel pour l'anniversaire de Bob
- Alice personnalise la capsule cadeau avec un selfie et un message vocal
- Alice choisit d'envoyer le bon cadeau le 17 juin à 9h
- Alice paie sa commande et reçoit une confirmation d'achat



Cas d'usage 1 - Jules souhaite offrir un bijou à Sophie

- Jules a choisi d'offrir un bijou sans raison particulière à Sophie
- Jules personnalise la capsule cadeau avec vidéo créée sur son smartphone
- Jules choisit d'envoyer le cadeau immédiatement
- Jules paie sa commande et reçoit une confirmation d'achat



Cas d'usage 2 - Bob reçoit son cadeau et il est content

- Le jour de son anniversaire Bob reçoit un email pour l'informer du cadeau
- Bob a déjà l'application DigiBox sur son téléphone et il reçoit une notification
- Bob ouvre son cadeau et découvre qu'Alice lui offre une nuit dans un hôtel
- Bob voit la photo d'Alice et écoute son message vocal
- Bob est très content, il garde son bon précieusement dans son wallet



Cas d'usage 2 - Sophie reçoit son cadeau, elle est contente

- Quelques minutes plus tard Sophie reçoit un email pour l'informer du cadeau
- Sophie n'a pas l'application DigiBox, elle la télécharge et finalise son compte
- Sophie ouvre son cadeau et découvre que Jules lui offre un bijou
- Sophie voit la vidéo de Jules, elle est sous le charme
- Sophie est très contente, elle demande à Léa de lui envoyer le cadeau directement chez elle car elle n'a pas le temps de passer au magasin



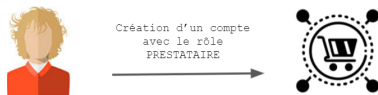
Cas d'usage 3 - Bob reçoit son cadeau mais il est déçu

- Bob est déçu de son cadeau car il n'aime pas dormir ailleurs
- a) Bob choisi une autre prestation sur DigiBox
- b) Bob choisi de récupérer les tokens pour les utiliser à sa guise



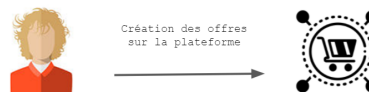
Cas d'usage 4 - Gilles souhaite proposer des cadeaux

- Gilles n'est pas content de SmartBox et il a entendu parlé de DigiBox
- Gilles cherche sur Google et se connecte sur DigiBox
- Gilles accepte les conditions générales
- Gilles crée un compte sur la plateforme



Cas d'usage 4 - Gilles souhaite proposer des cadeaux

- Gilles souhaite proposer différentes prestations (nuit, repas, spectacles, offres combinées)
- Gilles crée ses offres détaillées sur la plateforme (titre, description brève, description détaillée, validité, photos, vidéos)



Cas d'usage 4 - Léa souhaite proposer des cadeaux

- Léa souhaite proposer ses créations uniques de bijou sur DigiBox
- Léa crée ses offres uniques et ses séries sur la plateforme (titre, description brève, description détaillée, photos, vidéos)



6. Tokenomics

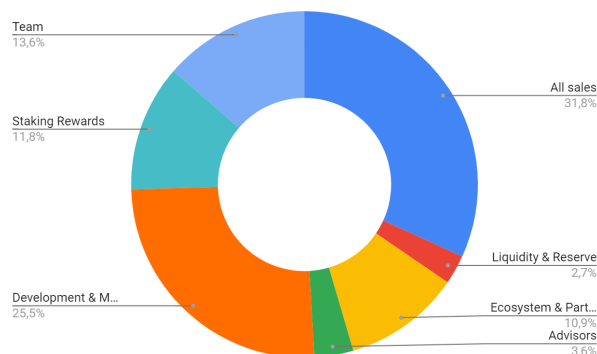
Le **Digit** (DGB) est le token (ERC1155) natif de la Blockchain DigiBox, il est utile pour :

- Frais et paiements des validateurs
- Paiements On-Chain
- Paiements des prestataires
- Gouvernance
- Sécurisation du réseau via le stacking

Le volume des transactions qui sont échangées via les différentes offres et prestations mises en place est son principal vecteur de valeur.

Le Token Digit

- Symbole : « DGB »
- Total de l'offre : 1 100 000 000 (1,1 milliards)
- Prix IEO/IDO : 0.01 \$ / DGB
- Lors de l'IEO/IDO, le DIGIT Coin est en jeton ERC1155 déployé sur la blockchain Ethereum



Répartition des tokens

“All Sales” comprend :

- Airdrop
- 1 vente publique
- 2 ventes privées

Soft Cap: “à définir”(Suivant les démarches effectué en amont avec les investisseurs privés)

Hard Cap: 2 743 000 \$

Catégorie	Vesting
Airdrop	1 000 000 DGB Bloqués 5 mois après le listing, Total délivré
Liquidités et réserves	30 000 000 DGB 2%/mois pendant 50 mois
Private Sale	249 000 000 DGB 10%/mois pendant 10 mois
Public Sale	100 000 000 DGB Bloqués 5 mois puis 10%/mois pendant 10 mois
Team	150 000 000 DGB Bloqués 12 mois puis 3%/mois pendant 34 mois
Advisor	40 000 000 DGB Bloqués 6 mois après le listing, puis 10%/mois pendant 10 mois
Écosystème et partnerships	120 000 000 DGB Bloqués 6 mois après le listing, puis 2%/mois pendant 50 mois
Développement et marketing	280 000 000 DGB 2%/mois pendant 50 mois

IEO & IDO

Nous prévoyons de mettre en place une IEO & IDO nous permettant une meilleure visibilité lors de notre listing et aussi d'assurer la liquidité lors des échanges. Cela nous offrira la possibilité de signer un partenariat majeur pour le développement du projet.

7. Écosystème de développement

Notre Blockchain s'appuie sur le **Framework Substrate** mis en place par **Parity Technologies** et développé sur la blockchain **Polkadot**.

La blockchain Polkadot a été créée principalement par le Dr Gavin James Wood cofondateur de Ethereum et créateur du langage Solidity. La blockchain Polkadot unifie et connecte le réseau, elle agit au cœur de l'écosystème comme une chaîne centrale. Autour de cette chaîne se trouvent les para-chains et les ponts qui permettent de soutenir leurs propres applications.

Le modèle de Polkadot nous permet donc de créer **notre propre blockchain** avec la possibilité de la connecter à tout l'écosystème central. Les possibilités sont libres de conception tout en bénéficiant de l'**architecture de base de Substrate**.

L'utilisation du Framework Substrate va nous offrir la possibilité de valider et sécuriser les transactions. Mais aussi de créer les différents Smart Contract, de nous connecter à d'autres blockchains pour stocker les données sur des infrastructures spécialisées. Un avantage aussi pour la gestion des Tokens non fongibles qui sont au cœur de notre écosystème.

Le mécanisme de consensus

La blockchain Digibox s'appuie sur un système de **Nominated Proof of Stake (NPoS)**.

Le NPoS fonctionne avec des **nominateurs** et des **validateurs**. Notre idée est de faire participer une partie de nos prestataires de service dans le bon fonctionnement du réseau en nommant grâce à leur jeton des validateurs décentralisés qui sont autorisés à **participer au protocole de consensus**.

Les validateurs sont capables de fournir l'infrastructure du réseau tout en veillant à son bon fonctionnement. Ils garantissent la sécurité, la production et la validation des blocs. Ils sont tenus de posséder un certain nombre de jetons pour prouver leur implication. Ils pourraient aussi être puni via un mécanisme de slashing mais ils sont aussi récompensés pour la validation du block avec les jetons DGB.

Les Nominateur servent à nommer les validateurs de leur choix en votant à l'aide de leur token et sont récompensés avec une partie des tokens gagnés par le validateur.

Le NPoS peut être comparé à une élection et a été inspiré par la méthode séquentielle de Phragmen , qui a été introduite à la fin du 19ème siècle pour optimiser l'élection d'un ensemble d'un nombre donné de personnes à partir d'un ensemble plus large de candidats.

L'objectif du NPoS est d'assurer la décentralisation et une représentation équitable grâce à une représentation proportionnelle ainsi qu'une sécurité élevée. Les frais seront faibles et la scalabilité rapide.

Mécanisme de slashing

Le slashing permet de **décourager les mauvais comportements** de validateur en les pénalisant avec un pourcentage de perte de token prédéfini. Ce mécanisme est conçu pour encourager la sécurité, la disponibilité et la participation au réseau.

Les principaux comportements nocifs au bon fonctionnement de la blockchain sont les temps d'arrêt ainsi que la double signature. Le mécanisme de slashing à ce qu'on appelle des « réduction corrélée » en fonction du nombre de validateurs ayant un comportement inadéquat.

Le Staking

Le staking que nous souhaitons mettre en place sur notre blockchain offrira de nombreuses **récompenses** grâce à différents protocoles :

- Le blocage de jetons pour participer à la **sécurisation** des nœuds (Reward : APY via Token Digitcoin)
- Les utilisateurs pourront bloquer leurs jetons pendant 14 jours par mois en donnant ainsi des **points de fidélité**. Il sera aussi possible de bloquer les jetons pendant des périodes prédéfinies pour ainsi doubler le nombre de points de fidélité mais aussi profiter d'offres de réduction.
- Les prestataires pourront eux aussi bloquer une partie de leurs jetons pour bénéficier de points publicitaires et d'autres **avantages marketing**.

8. KYC & AML

Dans l'objectif d'être en accord avec la lutte contre la fraude, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, l'utilisateur voulant ouvrir un compte se verra dans l'obligation de fournir des pièces justificatives d'identités via un processus de KYC (Know your customer).

Nous prendrons aussi des mesures pour prévenir et combattre tous types de délits financiers en utilisant les conformités AML (anti-money laundering).

Nous souhaitons proposer des méthodes simples et rapides pour partager les documents nécessaires, c'est pourquoi nous suivons avec attention les avancées des projets blockchain développant ce type de système.

9. Interopérabilité et stockage des fichiers

Pour assurer une totale décentralisation dans le stockage de données et ainsi offrir au consommateur la possibilité d'ajouter des fichiers média à l'envoi de leur cadeau. Nous utilisons d'autres blockchain spécialisées dans le **stockage décentralisé**.

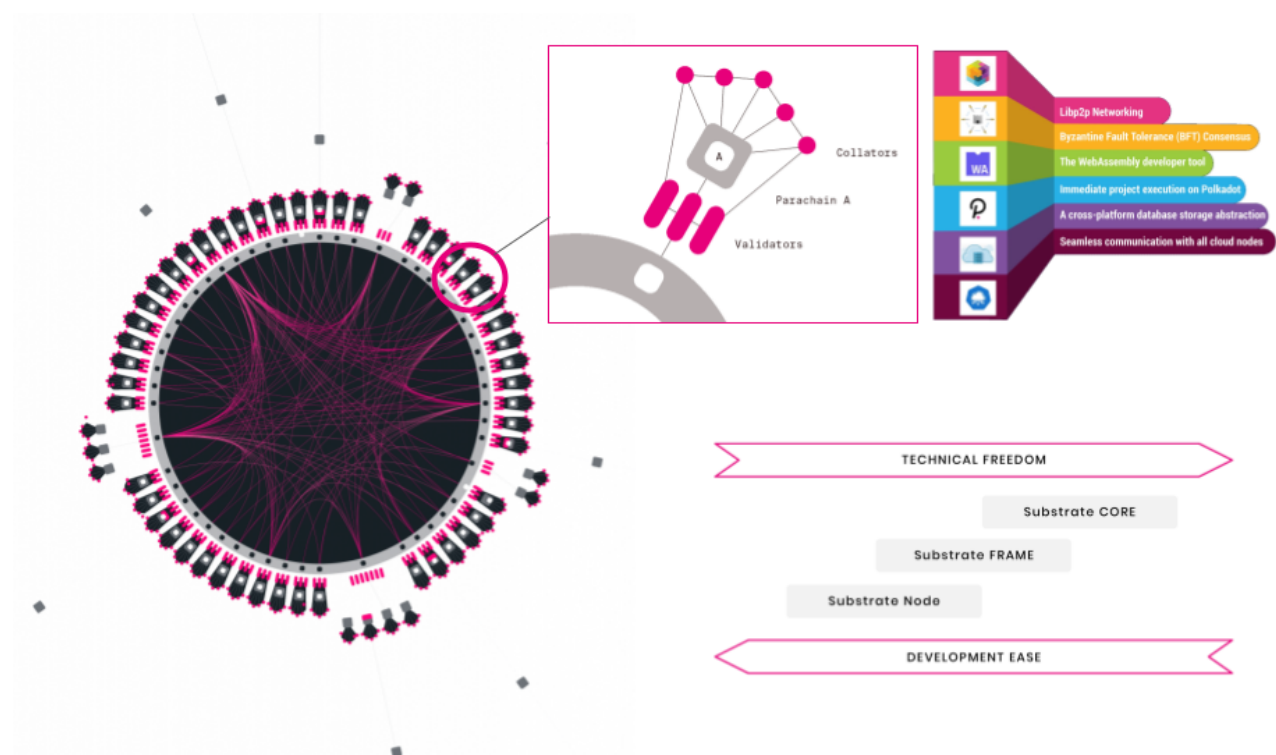
Cette interopérabilité est facilitée grâce aux Framework Substrate utilisés par notre blockchain, les données stockées sont combinées à des réseaux Peer to Peer, divisée, hashé cryptographiquement et identifiable grâce à un identifiant de contenu.

Les fichiers média envoyés via les coffrets cadeaux ou autre offre proposée sur la marketplace ne sont visibles que par les détenteurs des clefs privées. Les solutions apportées en termes de sécurité, de résistance à la censure et de frais de stockage ne sont pas négligeables pour un projet de telle envergure.

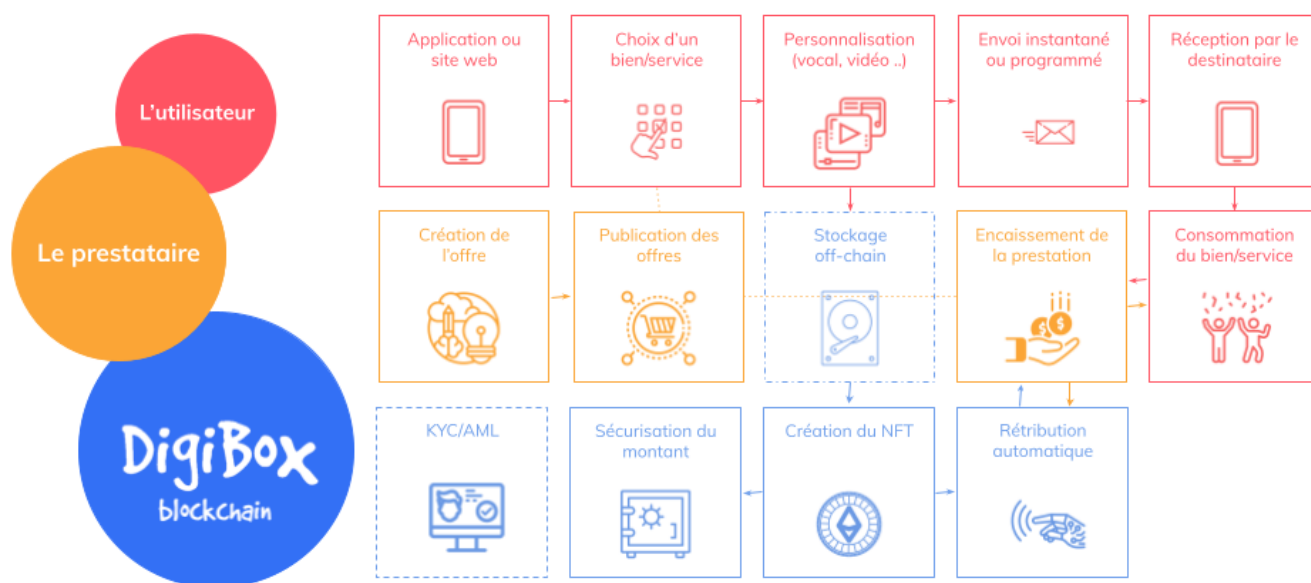
De plus les blockchains utilisées pour notre solution comme : IPFS, SIA, Arweave, ont déjà prouvé leur implication et sérieux professionnels ce qui en font des partenaires de taille.

Le mécanisme permettant l'interopérabilité avec ce genre de procédé n'est pas visible par le consommateur, tout est facilité et automatisé grâce à notre Blockchain.

10. Schéma d'architecture



11. Schéma des flux



12. Smart Contrats et protocoles de transfert

Nous allons utiliser le token standard ERC721 dans nos contrats.

Le smart contract ERC721 **hérite de l'interface ERC721URIStorage**.

Il est compilé avec la **version 0.8.0** de Solidity et utilise les librairies suivantes :

```
import "@openzeppelin/contracts/token/ERC721/extensions/ERC721URIStorage.sol";
import "@openzeppelin/contracts/token/ERC721/ERC721.sol";
import "@openzeppelin/contracts/utils/Counters.sol";
```

L'utilisation des librairies nous permet d'assurer l'**interopérabilité** de nos tokens, ainsi qu'une couche de sécurité. En effet, nous utilisons des protocoles reconnus pour **leur fiabilité et leur sérieux** au sein de l'écosystème.

Nous utilisons la librairie **Counters d'OpenZeppelin** pour les fonctions qui nécessitent des évolutions unitaires.

La structure du NFT ERC721.

Les NFT (Token non-fongibles) les plus répandus sont les ERC721. Nous prévoyons à terme d'arriver sur un ERC1155. Les métadonnées ajoutées dans notre NFT sont les suivantes :

```

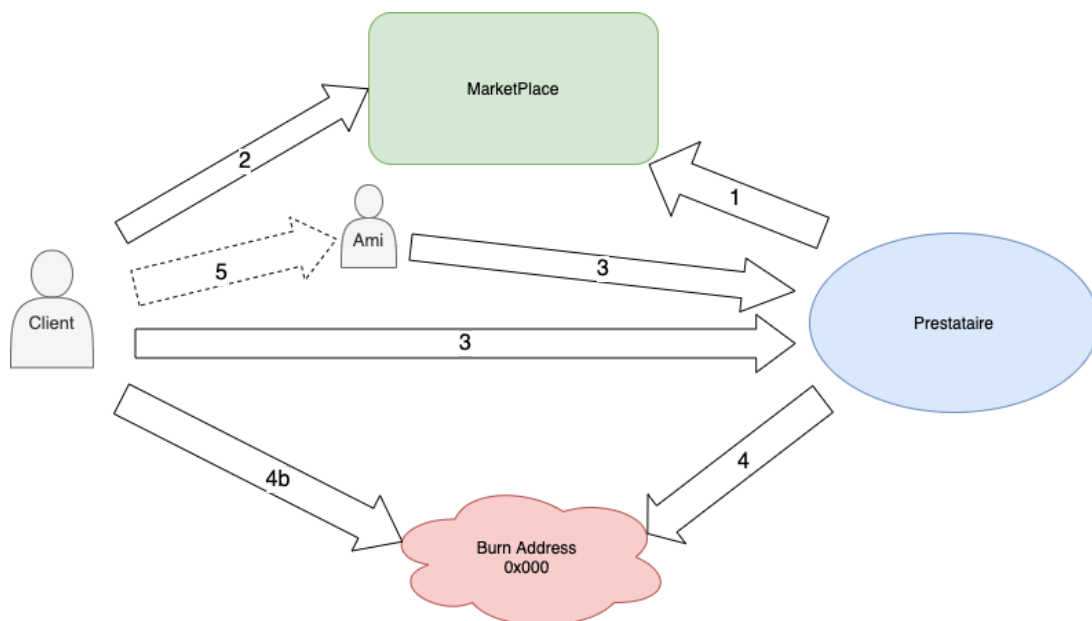
"id" : "",
"name" : "",
"image" : "",
"uri" : [],
"pk_hash" : "",
"owner" : "",
"creator" : ""

```

Les fonctions

- 1) La fonction “**awardItem**” : Require 3 paramètres en input, le **prix**, le **hash** et les **metaDatas**.
- 2) La fonction “**transferfrom**” : Permet l’**envoi**, la **réception** et la mise à jour des **balances**.
- 3) La fonction “**reimbursement**” : Permet au prestataire de **percevoir les fonds** qui lui sont dus, ou bien au clients d’être **remboursé**.

Voir ci-dessous une représentation graphique des fonctions implémentées:



- 1) Le prestataire **propose** son offre sur la plateforme.
- 2) Le **client achète** une offre sur la marketPlace qui déclenche la fonction "awardItem".

=> `_mint` du token, **envoyé** sur le wallet du `msg.sender`(l'acheteur)

=> `_setTokenURI`,

=> Mise à jour **des balances**.

3) Le client envoie son NFT au prestataire ce qui déclenche la fonction "transferFrom".

=> _transfer de msg.sender(acheteur) à prestataire avec l'ID du token.

=> Mise à jour **des balances**.

4) Le prestataire souhaite recevoir les fonds qui lui sont dus il déclenche la fonction "reimbursement".

=> _burn du token,

=> transfert des fonds du smart contrat vers le prestataire.

4b) Le client souhaite un remboursement de son NFT, il déclenche donc la fonction "reimbursement".

=> Nous effectuons les mêmes démarches qu'à l'étape 4).

5) Le client peut alternativement envoyer le NFT à un ami(un cadeau), qui devra, à l'utilisation, l'envoyer au prestataire.

13. Gouvernance

Une partie de l'application sera consacrée aux votes mis en place par DigiBox concernant la gouvernance de certains process ou feedback :

- Vote concernant l'acceptation d'un prestataire
Nous voulons mettre en place un système de vote concernant la possible introduction d'un prestataire.
- Vote concernant un feedback ou litige

L'objectif est d'avoir une notation certifiée et ainsi empêcher les manipulations via des commentaires robotisés.

- Vote concernant des offres ou thèmes pour périodes festives

Nous souhaitons faire participer au maximum la communauté en proposant des offres à leur image avec de nombreux avantages. La possibilité de voter sur les prochains thèmes ou tendances souhaitées permet d'investir la communauté aux mieux dans les projets futurs.

- Vote concernant des améliorations de la plateforme

Nous voulons développer continuellement la plateforme et ainsi proposer une expérience de qualité. Pour cela les consommateurs pourront voter sur les améliorations qui semblent nécessaires pour la suite.

- Vote en rapport avec le mécanisme de consensus

Utilisant un mécanisme de consensus dit Nominated proof of stake l'élection des différents validateurs du réseaux se fera à l'aide du token du Digit Coin.

14. Team



Téo Guilhermet

Scrum Master

teoguilh@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/teoguilh/>



Alain Praz

Product Owner

alain.praz@alpsoft.ch

<https://www.linkedin.com/in/alainpraz/>



Nicolas Fruneau

Developer

n.fruneau@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/nicolas-fruneau/>



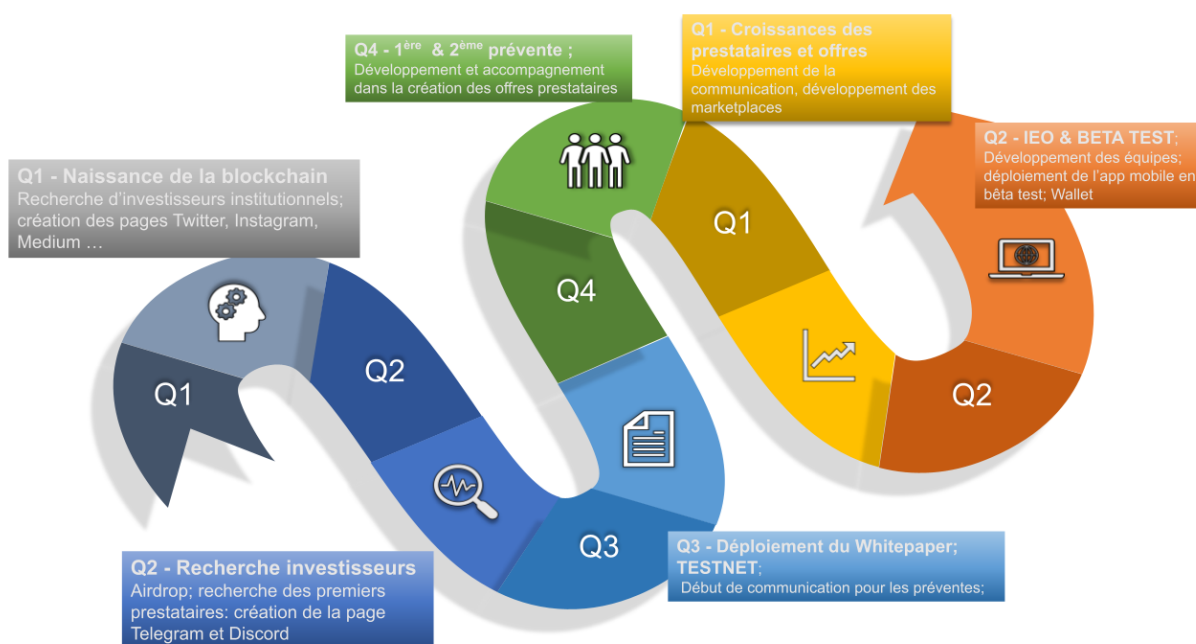
Kilian Mongey

Developer

kmongey78180@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/kilian-mongey-9169ab1b5/>

15. Roadmap



16. Disclaimer & risque liés aux actifs numériques

Ce livre blanc a été publié par DIGIBOX SAS le 29 juillet 2021.

Ce livre blanc décrit les différentes fonctionnalités et valeurs ajoutées par la blockchain digibox. Il décrit aussi la vision à long terme et les objectifs commerciaux de la société.

Ce livre blanc ne représente en aucun cas un conseil en investissement et ne peut être tenu comme tel. Il fournit aux acquéreurs et aux futurs investisseurs potentiels des informations sur le projet de la société afin de leur permettre de prendre leurs propres décisions.

Ce livre blanc n'est pas destiné à être une offre de vente, il est fourni gratuitement à titre d'information. Cette publication peut être restreinte dans certains pays, il est de la responsabilité de toute personne en sa possession d'observer les lois et réglementation pouvant restreindre tout achat ou acquisition de Digit Coin.

Risques liés aux actifs numériques

Les actifs numériques peuvent être sujet à une forte volatilité. La volatilité est la mesure de variation de valeur d'un actif, à la baisse comme à la hausse. La volatilité est l'amplitude des variations de la valeur d'un actif, calculée de façon mathématique par l'écart-type des valeurs sur une période donnée. Elle pourra varier entre 0% et 30% avec des pics très importants en période de crise.

La stratégie d'investissement doit définir la probabilité de perte supportable par l'investisseur afin de définir le niveau de risque acceptable pour optimiser un rendement ou sécuriser un prélèvement régulier.

Le token Digit ne sera pas émis avant la date signalée, tout changement serait communiqué par l'équipe DigiBox. Aucune personne de l'équipe n'est autorisée à vous envoyer un message privé et ne vous demandera jamais votre clé privée en échange de quelconques services ou autres allusions de ce type. Il est de votre responsabilité de prendre en compte les risques liés aux escroqueries, scam ou tout type de fraude éventuelle. L'équipe digibox ne peut être tenue responsable.

Nous souhaitons accompagner au maximum les différents acteurs participant au réseau pour leur permettre d'avoir toutes les informations à disposition et leur permettre ainsi de prendre la meilleure décision.