



SWAT - It's Time to Change the Game

Livre blanc (White Paper)

Table des matières

Abstrait

1. Introduction	- 4
2. Structure	- 5
3. Qu'est-ce que SWAT?	- 5
4. Qui achètera SWAT?	- 6
5. Quels sont les problèmes rencontrés par les acheteurs potentiels SWAT maintenant?	- 8
6. Comment SWAT apportera-t-il une solution à ces problèmes?	- 10
7. Quelle technologie sera utilisée pour fournir cette solution?	- 11
8. Conclusion	- 14

Les références

Abstrait

Le projet SWAT aura pour objectif d'être un projet de monnaie cryptographique à long terme, à faible coût et toujours rentable, soutenu par un modèle d'affaires régulier. SWT Coin (prononcé SWAT Coin) visera à établir la norme en facilitant des transactions numériques authentifiées à large spectre simples et sécurisées. SWAT aura deux parties. Une partie crypto-monnaie et l'autre partie est un modèle d'affaires régulier qui sera une unité de fabrication régulière qui fabrique et commercialise le Mineur de Poche (Pocket Miner). Le Pocket Miner est un appareil minier basé sur la technologie VMSP qui doit être fabriqué et vendu exclusivement par le projet SWAT et générera des bénéfices comme toute activité normale. SWAT peut être extrait seulement en utilisant ces dispositifs. Basé sur une plateforme de confiance et alimenté par une innovation technologique unique, SWAT et les Pocket Miners sont sûrs de trouver acceptation et admiration parmi les Millennials et Digital Natives qui accueilleront sûrement des innovations technologiques aussi uniques qu'utiles. SWAT apparaîtra comme un actif numérique puissant qui peut générer de la richesse pour ses acheteurs en plus de fournir des rendements réguliers à ses détenteurs à long terme.

SWAT – It's Time to Change the Game

Introduction

Un livre blanc de plus! Encore une autre nouvelle monnaie crypto! La question qui surgit dans l'esprit de tout le monde, avec tant de monnaies crypto lancées chaque jour, est, avons-nous besoin d'une pièce de plus à ce stade tardif du jeu?

Pour répondre à cette question, je souhaite raconter une histoire similaire qui s'est produite dans les années 1980, quoique dans un contexte différent. C'est l'histoire de la lutte pour le leadership avec quatre grands constructeurs japonais de motocyclettes dans un marché chargé de concurrence et d'une clientèle impitoyable attendant de punir les faibles et les inefficaces. Suzuki a pris la décision courageuse d'être le pionnier et est entré sur le marché en premier, avec une carte maîtresse d'un produit, une moto de calibre que le marché n'avait jamais vu auparavant et a immédiatement obtenu une part de marché de 20%. Kawasaki a emboîté le pas et a sorti une moto qui était exactement semblable et concentré sur une région géographique différente et à plus tard rattrapé Suzuki dans la part de marché. Peu de temps après, Honda est entré sur le marché et a décidé d'utiliser une technologie différente des lancements précédents et a lancé le marché avec un moteur à quatre temps très économe en carburant, avec un kilométrage deux fois supérieur à celui des deux autres. Le marché conscient des prix littéralement englouti le produit dans la joie et Honda est devenue la moto la plus vendue en un rien de temps. Honda a sorti un excellent produit et l'a suivi avec une excellente campagne de marketing. La campagne de publicité de Honda a eu une ligne de punch fantastique. "Remplis-le. Fermer. Oubliez ça! "Le produit a été à la hauteur de la campagne publicitaire et a commencé à dominer le marché avec une part de marché solide de plus de 60%.

Avec tous les segments du marché ayant été ciblés et remplis presque complètement, Yamaha a décidé d'entrer sur le marché en tant que participant tardif, quelque chose de similaire à ce que nous prévoyons de faire avec SWAT maintenant. Les experts du marché, généralement cyniques à propos de tout ce qui est nouveau, étaient sceptiques quant au succès de Yamaha. Yamaha a décidé de se concentrer sur un produit avec la puissance, le pick-up et la stabilité et a stupéfié le marché avec la moto la plus puissante du segment. La moto était clairement gagnante et l'intensive campagne publicitaire était encore meilleure! La campagne publicitaire simple mais très efficace. Il a dit: "Vous avez rencontré la foule. Rencontrez le leader!" Dans un marché déjà encombré, Yamaha a conquis une part de marché de 25% et l'a conservée pendant un certain temps!

C'est précisément ce que nous prévoyons de faire avec SWAT! Vous avez rencontré la foule. Un monde encombré de crypto-monnaies innombrables et dénuées de sens et étouffant l'incompétence et l'impertinence d'une grande partie de ces monnaies qui n'ont aucune idée de leurs propres modèles d'affaires! Maintenant il est temps de rencontrer le chef. L'ÉCRASEUR! Une pièce puissante construite sur une plate-forme éprouvée rehaussée par une nouvelle innovation technologique unique et imbattable. Plus important encore, la pièce

vient avec un modèle d'affaires solide qui est conçu pour générer des revenus dès le premier jour et générer des bénéfices et un retour stable sur les investissements pour les investisseurs. Un marché qui est cynique et sceptique et qui attend de punir les faibles et inefficaces, n'acceptera pas simplement SWAT mais l'adorera! En tant qu'équipe, nous sommes fiers de présenter SWAT au monde entier.

Structure

Ce livre blanc sera structuré dans la manière suivante.

Il y a 6 questions auxquelles il faut répondre.

- Qu'est-ce que SWAT?
- Qui achètera SWAT?
- Quels sont les problèmes rencontrés par eux?
- Comment SWAT apportera-t-il une solution à ces problèmes?
- Quelle technologie sera utilisée pour fournir cette solution?
- Comment cette technologie va-t-elle générer des profits et créer de la richesse pour l'acheteur?

Ce livre blanc a été structuré sous la forme de réponses à ces questions de base.

Qu'est-ce que SWAT?

SWAT a commencé comme une pièce de monnaie pour répondre aux besoins des petits investisseurs qui sont pris dans les vagues et la frénésie créée par les investisseurs énormes et, plus souvent qu'autrement, se retrouvent sur le côté perdant. Le projet SWAT aura pour objectif d'être un projet de crypto-monnaie rentable et efficace pour le long terme soutenu par un modèle d'affaires régulier. Dans un monde de monnaies irréelles, intangibles et virtuelles, SWAT s'efforcera d'être un projet d'entreprise réel, authentique et tangible.

SWT Coin (prononcé SWAT Coin) visera à établir la norme en facilitant les transactions numériques authentifiées à large spectre simples et sécurisées. Sécurisé, large spectre et transactions (Secure, Wide Spectrum et Transactions) étant les facteurs clés du projet, l'acronyme SWT Coin a émergé.



Toute plate-forme qui vise à créer ces transactions sécurisées devra créer une infrastructure technologique qui présente les caractéristiques suivantes: Paiements introuvables, confidentialité utilisant des transactions insubmersible, garantissant la nécessité d'éviter les doubles dépenses (dépenser deux fois le même argent), la résistance de la block Chain pour empêcher l'analyse et le piratage, plus d'égalité dans l'établissement de preuve de travail (POW) et enfin une nature adaptative pour intégrer les changements et les innovations futures. D'où le choix de CryptNote comme technologie de base qui offre tout cela en plus d'être open source.

Qui achètera SWAT?

S'il vous plaît noter l'utilisation du mot «acheter» a la place enrobant de sucre le réel problème comme par exemple en utilisant un grand mot comme «investir dans». Qui va «investir dans» SWAT semble plus poli, élégant et a un ton intellectuel. Mais ce livre blanc n'est pas là pour glamouriser et enrober de sucre les faits et les vérités dures. C'est une tentative de dire la vérité telle qu'elle est et aussi simplement et sans détour que possible.

Pour avoir un aperçu de cette question fondamentale, une analyse approfondie de l'environnement de marché existant et une compréhension du marché cible potentiel et de l'état d'esprit des personnes qui composent ce segment cible sont impératives.

La popularité phénoménale, le succès et l'acceptation de crypyo-monnaies au cours des dernières années peuvent être attribués principalement à une raison importante. Les Millennials, la génération des jeunes, également connue sous le nom de la Gen Y, qui sont entrés sur le marché du travail entre le milieu et la fin des années 2000, constituent le principal marché des devises cryptos.

Qui sont ces Millennials? Bien qu'il existe plusieurs définitions et classifications différentes pour cette génération, par souci de simplicité, nous utiliserons notre classification des Millennials en tant que personnes nées dans les années 1980 et 1990. Les principales

caractéristiques de cette génération sont leur forte exposition aux médias et aux communications pendant leurs années de croissance, avec une capacité naturelle de comprendre et d'accepter facilement les nouvelles technologies et d'être le pont de transition vers l'économie numérique entre l'ancienne génération X et les plus jeunes Digital Natives.

Qu'est-ce qui les rend si spéciaux? Le fait qu'ils se considèrent comme spéciaux est ce qui les rend spéciaux! Ils se sentent ainsi eux-mêmes à cause de leurs parents qui volent au-dessus d'eux sur leur lieu de travail et qui sont vraiment trop intrusifs. Pour cette raison, ils sont également connus comme la génération «Moi».

Ils ont le sentiment qu'ils ont toujours le droit, ce qui signifie qu'ils méritent tout ce qui leur est remis sur un plateau et qu'ils se croient intrinsèquement méritants de bénéficier de privilèges ou d'un traitement spécial. D'une part, cela les rend assertifs, mais comme ils obtiennent tout par l'intermédiaire de leurs parents «hélicoptères», cela les rend aussi vulnérables à une pression auto-créée et dirigée par les pairs pour réussir dans la vie. Pour eux, le succès est synonyme d'argent et ils sont toujours en proie à la peur de l'échec.

Tout cela nous donne un aperçu clair du segment cible que nous traitons. Voici une génération qui est constamment exposée aux médias, techno savvy, toujours en direct et en ligne, avec une capacité à prendre plus de risques que la génération précédente, mais n'ont pas la patience de faire la recherche avant de prendre le risque. Cette génération est facilement influencé par la psychologie de groupe et prospérer sur les nouvelles virales. Cela a été utilisé par plusieurs spécialistes du marketing des devises crypto pour mettre leurs pièces de monnaie dans les mains de ces acheteurs qui viennent de la catégorie Gen Y.

Cette génération a l'habitude de s'interroger sur diverses choses dans leurs lieux de travail, dans les écoles et les collèges, principalement parce qu'ils ont toujours l'habitude d'interroger leurs parents. Bien qu'ils aient tendance à remettre en question la sagesse conventionnelle et les pratiques culturelles, ils tendent à accepter des compétences qui détruisent les innovations sans remettre en question ces innovations.

Les innovations qui détruisent les compétences sont celles qui forcent les individus à abandonner tout ce qu'ils connaissent et à se tourner vers les nouvelles technologies en apprenant de nouvelles choses et en s'adaptant rapidement aux nouvelles technologies.

Prenons l'exemple du minage du Bitcoin. Ce qui a commencé avec l'extraction de CPU, puis l'extraction de GPU et les mineurs d'USB vers les mineurs d'antérieurs, a atteint la gamme actuelle de mineurs ASIC qui sont étudiés pour générer un 1000 TH / s étonnant, soit 1 PH / s.

Les Millennials et les plus jeunes Digital Natives se développent sur ces types d'innovations technologiques où ils doivent continuer à se mettre à jour à ces innovations technologiques en évolution rapide pour rester en avance sur la concurrence. Ils sont fiers de faire partie d'un tel mouvement technologique et sont très motivés à en faire partie. Bien que la récompense sous-jacente de l'exploitation minière et de gagner des devises crypto, forme la motivation de base pour les gens de cette génération, c'est la motivation intrinsèque de vouloir être compétent à

travers le processus d'apprentissage de nouvelles technologies pour participer à cette course, sans être découragé par le coût impliqué, qui offre une opportunité de marché énorme.



Engaging Millennials: (<https://contentequalsmoney.com/author/sarah-voightman/>)

Nous pouvons l'établir au moyen d'une démonstration simple et d'un exemple en utilisant l'analogie suivante. Disons qu'un nouveau téléphone intelligent est introduit sur le marché. Le téléphone viendra avec un chargeur. Vous devez acheter ceci séparément. Le téléphone ne sera pas disponible dans une salle d'exposition à proximité. Il sera disponible uniquement par achat en ligne et vous devrez payer des frais de livraison égal au coût du téléphone sinon plus. La mise en place du téléphone et de la carte Sim est extrêmement compliquée et vous devrez passer par plusieurs tutoriels en ligne pour bien faire les choses. Il n'y aura pas de service après-vente. Si vous avez un problème avec le téléphone, vous devez le renvoyer à l'étranger à vos frais et, si possible, l'entreprise pourrait le régler correctement et vous le renvoyer s'il le souhaite! Pensez-vous qu'il y aura un marché pour ce genre de produit?

Grâce aux Millennials, un tel produit est vendu dans les années 1000 sur une base de pré-livre. Je parle de l'Antminer S9 de Bitmain. Les gens ne sont pas découragés par le coût. Ils ne sont pas découragés par les termes et conditions incroyables. Ils ne sont pas dérangés par les prix fluctuants de la récompense qu'ils visent à obtenir qui est Bitcoin. Ils ne sont pas dérangés par le paiement d'avoir à payer à l'avance et attendre des mois avant de recevoir le produit. Ils ne sont pas dérangés par le fait que, au moment où l'Antminer arrive, leur pays aurait pu interdire Bitcoin. Ils continuent juste à l'acheter. Ce type d'opportunité de marché doit être exploité et les acheteurs devraient être récompensés convenablement pour ce genre d'enthousiasme. Maintenant que nous avons établi fermement qu'il existe une énorme opportunité de marché, nous passons à la question suivante.

Quels sont les problèmes rencontrés par les acheteurs potentiels SWAT maintenant?

Le volume moyen total de négociation combiné des 1562 Crypto-monnaies Coinmarketcap.com est plus de 10 milliards de dollars. Comparez cela au volume de négociation quotidien des marchés Forex sur une seule journée qui est plus de 5,09 milliards de dollars selon les données de 2016. Alors que le marché du Forex est lui aussi confronté à divers défis et est conduit par des instruments spéculatifs, le principal avantage des marchés

Forex est qu'il est réglementé et approuvé par les banques centrales de divers pays. Par conséquent, il y a plus d'acceptation et de stabilité sur les marchés des changes. Alors que l'acceptabilité de crypto-monnaies est une question litigieuse dans de nombreux pays. Plusieurs pays sont imposés des restrictions sur les devises crypto et le prix fluctuant de Bitcoin est amplement la preuve de cette situation. C'est la principale préoccupation des acheteurs potentiels et cette question doit être résolue.

L'autre problème majeur est le cynisme créé dans l'esprit des acheteurs potentiels par les innombrables ICO qui se rendent chaque jour sur les marchés. Les pièces de crypto perdent leur crédibilité en raison des innombrables ICO lancées chaque jour. Cela a fait perdre aux acheteurs potentiels la confiance dans les devises crypto en général. Le problème à aborder ici est que les acheteurs SWAT doivent être éduqués sur la nature unique du projet, qui est différente dans la façon dont il utilise la technologie pour fournir ce qui est le plus nécessaire dans le monde des crypto-monnaies en ce moment, la stabilité et la rentabilité à long terme. La raison de la méfiance est due au fait que de nombreux projets n'ont pas réussi à décoller après l'ICO. L'ICO a du succès, ce qui veut dire que le projet recueille beaucoup d'argent en raison du marketing qui attire l'auditoire. Mais si vous regardez en profondeur, le projet manque de force et de vision et, plus important encore de rester puissant.



Biggest ICOs (<https://www.coinist.io/biggest-icos-chart/>)

Cela nous amène à la question de la rentabilité à long terme du projet. La question de la capacité de ce projet non seulement de rester en vie longtemps mais d'être capable de le faire de manière rentable et de continuer à fournir des rendements aux acheteurs de façon constante

sur une longue période est quelque chose qui doit être abordée. Nous verrons les réponses et les solutions à ces problèmes dans la section suivante.

Comment SWAT apportera-t-il une solution à ces problèmes?

Le premier problème est celui de l'acceptabilité par les autorités réglementaires à travers le monde. Le projet SWAT a une solution simple pour cela. Alors que les crypto-monnaies sont examinées avec un sentiment de méfiance de la part des autorités, il y a des milliers de projets financés par un financée publique qui sont regardés avec beaucoup d'admiration. Plusieurs entreprises financées par du capital de risque se débrouillent très bien. Uber, Snapchat et Instagram sont tous des projets financés par Venture Capital qui ont connu un grand succès. Il y a une liste interminable de projets publique très bonne, financés par des plates-formes telles que Kickstarter et Indiegogo. Le projet SWAT est exactement comme n'importe lequel de ces projets financés par le capital de risque ou subventionnés par l'État.

Top 10 U.S. Venture Capital Deals

Deal Size	Company	Year	Business	Headquarters
\$1.5 billion	Facebook	2010	Social networking site	Menlo Park, Calif.
\$1.2 billion*	Uber	2014	Taxi-hailing app	San Francisco
\$900 million	Clearwire	2006	Wireless broadband	Kirkland, Wash.
\$889 million	Western Integrated	1999	Fiber-to-the-home network	Denver
\$542 million	Magic Leap	2014	Visual-display technology	Dania Beach, Fla.
\$500 million	Beats Electronics	2013	Headphones and audio systems	Santa Monica, Calif.
\$500 million	Zhone Technologies	1999	Telecommunications equipment	Oakland, Calif.
\$490 million	Zynga	2011	Social and online games	San Francisco
\$486 million	Snapchat	2014	Messaging app	Los Angeles
\$475 million	Airbnb	2014	Home-rental site	San Francisco

* Uber raised \$1.2 billion twice in 2014

Source: Dow Jones VentureSource

Wall Street Journal <https://blogs.wsj.com/>

SWAT aura deux parties. L'une est la partie crypto-monnaie. L'autre est un modèle d'affaires régulier qui sera une unité de fabrication normale qui fabrique et commercialise le Pocket Miner.

Une brève introduction à Pocket Miner - C'est un appareil minier qui doit être fabriqué et vendu exclusivement par le projet SWAT qui générera des profits comme toute autre entreprise grâce à la fabrication et à la vente de Pocket Miners. Les gens qui ont cru et ont acheté SWAT dans la prévente sont comme les capital-risqueurs et les bailleurs de fonds de la foule. Dans les pays où les devises crypto sont acceptées SWAT sera une monnaie crypto. Dans d'autres pays, il prendra la forme d'une participation dans une société à but lucratif. L'achat d'actions et l'obtention de dividendes sont acceptés dans toutes les régions du monde. Tout comme nous prévoyons de lister la partie devise Crypto dans divers échanges crypto, nous prévoyons également d'inscrire la partie commerciale de SWAT dans certaines bourses qui conviennent à la majorité des détenteurs de monnaie ou des détenteurs d'actions. Cela donnera de la crédibilité à ce projet que d'autres monnaies crypto n'ont pas.

Quelle technologie sera utilisée pour fournir cette solution?

Le deuxième problème est de savoir si le projet va maintenir le cap et tenir ses promesses pour longtemps. Il y a plusieurs entreprises, hôtels, pubs, caves, confiseries, maisons d'édition et banques qui sont restées en activité pendant des centaines d'années, la plus vieille étant 1500 ans! Rien qu'au Japon, il y a 21 000 entreprises qui ont plus de 100 ans. L'objectif de SWAT est d'atteindre 20% de la population mondiale grâce à ses Pocket Miners dans les 20 prochaines années. C'est l'engagement de SWAT à faire du projet un projet à long terme, durable et rentable. Il existe plusieurs sociétés de premier ordre sur les principaux marchés boursiers qui ont récompensé les investisseurs avec des dividendes réguliers et créé de la richesse pour eux par l'appréciation du cours des actions. SWAT sera un éclat du bloc de monnaie crypto.

En plus de forcer CryptoNote pour créer la pièce et le portefeuille, la technologie unique qui est utilisée par SWAT est l'infrastructure de paiement sécurisé (VMSP). Une version modifiée de ce code ci-dessous peut être utilisée pour récupérer le MachID dans android jusqu'à la version Marsh Mallow. Après cela, des autorisations supplémentaires doivent être définies pour récupérer cette valeur.

```
public static String getMacAddr() {
    try {
        List<NetworkInterface> all = Collections.list(NetworkInterface.getNetworkInterfaces());
        for (NetworkInterface nif : all) {
            if (!nif.getName().equalsIgnoreCase("wlan0")) continue;

            byte[] macBytes = nif.getHardwareAddress();
            if (macBytes == null) {
                return "";
            }

            StringBuilder res1 = new StringBuilder();
            for (byte b : macBytes) {
                res1.append(Integer.toHexString(b & 0xFF) + ":");
            }

            if (res1.length() > 0) {
                res1.deleteCharAt(res1.length() - 1);
            }
            return res1.toString();
        }
    } catch (Exception ex) {
        //handle exception
    }
    return "";
}
```

Le MacID en combinaison avec d'autres identifiants uniques tels qu'IMEI (International Mobile Equipment Identity, un numéro de série unique à 15 chiffres attribué à chaque téléphone mobile) créera une identité numérique unique pour Pocket Miner. Cette

combinaison servira de base pour limiter l'extraction de SWAT aux Pocket Miners fabriqués et vendus avec un logiciel d'extraction préinstallé.

Plus de détails à ce sujet seront publiés une fois qu'un processus de demande de brevet a été lancé pour protéger et sauvegarder la propriété intellectuelle derrière ce processus unique. Pocket Miner en tant que marque sera une marque déposée et les droits seront détenus par SWAT. L'intégration de ces Pocket Miners avec des échanges d'annonces vidéo et du contenu à valeur ajoutée, pour générer des revenus supplémentaires, est prévue pour le premier semestre 2019.

Trois variantes différentes du Pocket Miner, Hexacore dans la gamme de 100-120 USD, Octacore dans la gamme de 150-180 USD et Decacore dans la gamme de 200-240 USD sont prévues pour la libération à partir d'octobre 2018.

L'émission de SWAT par le processus minage sera une fonction de la population humaine. Puisque l'objectif est d'atteindre 20% de la population utilisant les mineurs de poche, à long terme, l'émission sera contrôlée par l'équation suivante.

$$n(\text{SWAT}) \leq 0,2 \times P$$

Le niveau de difficulté sera fonction du nombre de Pocket Miners vendus et exploités activement.

$$d = f(n) (0,8 \text{ apm} + 0,2 \text{ spm})$$

Il existe de nombreuses devises crypto qui récompense les mineurs et les détenteurs de monnaie avec des documents virtuels et airdrops. Attendu que SWAT fournira des airdrops trimestriels basés sur les profits réels générés par la vente de Pocket Miners, les revenus publicitaires de Pocket Miners et la livraison de contenu à valeur ajoutée tels que les livres de poche à travers les Pocket Miners.

Les mineurs de poche auront une durée de vie de 14 à 16 mois. Les acheteurs seront en mesure de récupérer le coût au cours des 6 à 8 premiers mois et généreront des bénéfices au cours des 8 à 10 prochains mois. Ils devront passer à des modèles de niveau supérieur pour suivre les niveaux de difficulté d'extraction croissants.

Les pièces de monnaie nécessaires pour ces airdrops seront achetées directement à partir des échanges avec les bénéfices en USD, assurant ainsi la stabilité des prix et la croissance de la valeur des pièces. La répartition des bénéfices sera dans la proportion suivante 40% pour les détenteurs de pièces, 40% pour la recherche et développement et 20% pour les frais administratifs. L'équipe SWAT conservera l'option de racheter des pièces du marché et de les brûler périodiquement afin de maintenir un niveau optimal de pièces pour assurer la stabilité et la croissance des prix.

Les Pocket Miners seront distribués dans les boutiques en ligne au départ et par la suite via des canaux de distribution réguliers.

Le paiement pair à pair au moyen d'un code cliquable avec une valeur financière intégrée et l'identité numérique du bénéficiaire qui peut être partagée via WhatsApp ou par courrier ou SMS est en cours et devrait être introduit au cours du second semestre de 2019.

La communauté étudiante qui est Digital Natives sera la principale source de marché pour les Pocket Miners. Pocket Money avec Pocket Miners sera la stratégie pour cibler ce segment dans le but de subventionner les dépenses d'éducation et de vie des étudiants.

Les dispositifs miniers autonomes qui peuvent être fixés aux appareils et aux automobiles pour subventionner les frais d'électricité et les frais de carburant devraient être lancés au cours du second semestre de 2019.

Conclusion

Basé sur une plate-forme de confiance et alimenté par une innovation technologique unique, SWAT et les Pocket Miners sont sûrs de trouver acceptation et admiration parmi les Millennials et les Digital Natives qui vont certainement accueillir des innovations technologiques uniques et utiles. SWAT apparaîtra comme un atout numérique puissant qui peut générer de la richesse pour ses acheteurs en plus de fournir des rendements réguliers à ses détenteurs à long terme.

Les références

1. Slozko, O., Pelo, A. (2015). Problems and Risks of Digital Technologies Introduction into E-Payments, Transformations in Business and Economics, 14, (1), 42-59
2. Daniel J. Bernstein, Niels Duif, Tanja Lange, Peter Schwabe, and Bo-Yin Yang. High-speed high-security signatures. J. Cryptographic Engineering, 2(2):77-89, 2012.
3. Adoption of e-Payment Systems: A Review.
https://www.researchgate.net/publication/303329794_Adoption_of_e_Payment_Systems_A_Review_of_Literature
4. Ring signatures: Untraceable payments, <https://cryptonote.org/inside#untraceablepayments>
5. One-time keys: Unlinkable transactions, <https://cryptonote.org/inside#unlinkabletransaction>
6. Double-spending proof, <https://cryptonote.org/inside#double-spend-proof>
7. CryptoNote blockchain analysis resistance,
<https://cryptonote.org/inside#blockchainanalysis-resistance>
8. Sarah Voightman, Engaging the Millennials
<https://contentequalsmoney.com/author/sarahvoightman/>
9. Stephanie Armour, USA TODAY,
https://usatoday30.usatoday.com/money/workplace/2005-11-06-gen-y_x.htm
10. Jill Weber, PhD, Healthy Living, <http://www.healthylivingmagazine.us/Articles/641/>
11. Jean M. Twenge , Generation Me - Revised and Updated: Why Today's Young Americans Are More Confident, Assertive, Entitled--and More Miserable Than Ever Before Paperback – September 30, 2014
12. Tushman and Anderson 1986 , Technological Discontinuities and Organizational Environments. Michael L. Tushman; Philip Anderson. Administrative Science Quarterly, Vol. 31, No. 3. (Sep., 1986), pp. 439-465
13. Kristoufek L (2015) What Are the Main Drivers of the Bitcoin Price? Evidence from Wavelet Coherence Analysis. PLoS ONE 10(4): e0123923.
14. Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and OTC derivatives markets in 2016, Updated 11 December 2016, <https://www.bis.org/publ/rpfx16.htm>
15. Takahiko Wada, Leika Kihara, Japan to for G 20 Counterparts to prevent crypto currency usage, Reuters, Mar 2018,
16. Scott Austin. 2015, Snapchat Cracks Top 10 Largest U.S. Venture-Capital Deals, <https://blogs.wsj.com/digits/2015/01/02/snapchat-cracks-top-10-largest-u-s-venturecapital-deals/>
17. List of Successful Crowdfunded projects, Crowd Funding Blog,
<https://crowdfundingblog.com/most-successful-crowdfunding-projects/>
18. Tokyo Shoko Research. October 21, 2009. Retrieved June 20, 2012. http://www.tsrnet.co.jp/news/analysis_before/2009/1199565_1623.html
19. Te-En Wei, Albert B. Jeng, Hahn-Ming Lee, Chih-How Chen and Chin-Wei-Tien, 2012, “ANDROID PRIVACY”, International Conference on Machine Learning and Cybernetics (ICMLC), 2012 (Volume:5)Page(s): 1830 – 1837, IEEE.
20. Jakob Hasse, Thomas Gloe and Martin Beck, 2013, “Forensic identification of GSM mobile phones” Pages 131-140, ACM New York, USA 2013
21. Mayank Sahni, 2014, “DETECTING AND AUTOMATED REPORTING OF CHANGE IN IMEI NUMBER”, International Journal of Advancements in Research & Technology, Volume 3-, Issue 5, May-2014