



# AUNIT

White Paper  
2018

# SOMMAIRE

|   |           |
|---|-----------|
| Glossaire .....   | 3         |
| <b>PLATFORME.....</b>   | <b>5</b>  |
| Problèmes.....  | 6         |
| Solution.....   | 7         |
| Côté technique .....  | 11        |
| <b>MARCHÉ.....</b>  | <b>15</b> |
| Aperçu du marché des services cashback .....                          | 15        |
| SWOT-Analyse.....   | 21        |
| Avantages IAC dans le marché des services cashback.....               | 22        |
| Aperçu de la blockchain du marché des services cashback.....          | 23        |
| Avantages IAC dans la blockchain du marché des services cashback..... | 24        |
| <b>ICO .....</b>  | <b>25</b> |
| Tokens et monnaie interne de la plateforme.....                       | 25        |
| Distribution de token .....   | 27        |
| Bonus et bounty.....  | 27        |
| Distribution des fonds .....  | 30        |
| Prévisions.....   | 32        |
| Road map.....   | 34        |
| <b>ÉQUIPE.....</b>  | <b>35</b> |

# GLOSSAIRE

**Affilié** — un client partenaire IAC.

**Programmes affilié** — forme de coopération entre les affiliés et partenaires à travers la vente de produits ou services sur la plateforme IAC. Le programme permet aux partenaires de réduire le coût d'attraction de l'acheteur final.

**Autobonus** — application mobile destiné aux compagnies qui ont conclu un accord de partenariat avec IAC et pour leurs clients. L'application est facile d'utilisation et constitue un outil efficace d'attraction de nouveaux clients fidèles.

**AutoToken** — un token qui est une unité d'achat discount. Son équivalent est de 1\$.

**AutoUnit** — un certificat-blockchain pour acheter des marchandises et services sur la plateforme IAC et proposés par les entreprises partenaire. Le certificat fait office de règlement mutuel fixant l'accord commercial entre les utilisateurs IAC et les fournisseurs de biens et services. Le certificat sera l'équivalent de 0,1\$ au lancement de la blockchain.

**Service Cashback** — remboursement partiel des achats entrant dans le cadre d'une variété de programmes bonus pour attirer les consommateurs et s'assurer leur fidélité.

**Corporate University** — système d'entraînement interne d'opération de mentoring sous et dans l'idéologie IAC. Des programmes uniques profilés pour la plateforme permettent d'éduquer tous les participants au projet.

**Client IAC** — utilisateur, partenaire ou toute autre personne désireuse de devenir utilisateur de la fonctionnalité de la plateforme.

**International Auto Club (IAC)** — plateforme automatique rassemblant le meilleur des caractéristiques des systèmes de paiement, services cashback et programmes de fidélisation.

**Participant** — personne utilisant la fonctionnalité de la plateforme IAC (utilisateur, partenaire, partenaire VIP, chef d'entreprise ou autre personne directement reliée à l'entreprise).

**Partenaire** — utilisateur ayant acquitté une taxe d'entrée de contribution de 100\$ (une fois unique). Le partenaire obtient l'accès à tous les privilèges de la plateforme, cashback, possibilité de participer au programme Affiliate.

**Programme de partenariat** — coopération commerciale entre la compagnie et les partenaires qui consiste en la vente de produits ou proposition de services. Il permet aux partenaires de réduire le coût d'attraction de l'acheteur final. Le programme de partenariat régleme les paiements pour des transaction sûres. Son accès peut être obtenu par votre compte personnel sur le site Internet IAC.

**Plateforme** — un site Internet et une application de l'entreprise IAC. La plateforme est actuellement impliquée dans le travail des éléments suivants : système discount, système de paiement, training block, compte avec programme de fidélité, tous projets internes IAC.

**Privilèges** — réductions, cashback, conditions particulières, entraînement, support, opportunités de gains/revenus.

**Referral** — client invité sur la Plateforme IAC par un lien de référent.

**Referrer** — utilisateur IAC qui partage le lien de référence.

**Status** — niveau d'accès aux exclusivités et privilèges de la plateforme IAC.

**Increase status** — accès à des opportunités et privilèges supplémentaires de la plateforme IAC. Il est possible d'améliorer son statut à tout moment en acquittant une taxe.

**Supplier** — Partenaire IAC ou entreprise qui offre des produits ou services sur la plateforme IAC

**Académie de la Beauté et de la Santé** — projet IAC interne qui permet aux utilisateurs d'acheter des produits de Beauté et de Santé. Le projet fournit le plus haut pourcentage de cashback sur IAC.

**Utilisateur** — premier stade de status de l'utilisateur s'inscrivant gratuitement sur le site. Les utilisateurs ont un accès à tarif réduit aux privilèges de la plateforme ainsi qu'un lien de référent par lequel de nouveaux membres peuvent être enregistrés.

**Club VIP. Investissements. Propriété** — une plateforme de crowdfunding pour le joint investissement dans l'immobilier "bâti" ou "en construction". Il a été mis en œuvre sur la base d'une coopération des consommateurs. Un moyen efficace d'investir dans la Fédération de Russie et des zones immobilières particulières (Sotchi, Crimée).

**Le système de distribution cashback** — le système de distribution IAC concernant le cashback passe par la plateforme. La taille de l'intérêt du cashback pour chaque participant dépend de la taille du discount cashback établi avec l'entreprise partenaire ainsi que du status du participant (utilisateur, partenaire, partenaire VIP). Des niveaux spécifiques ainsi que les pourcentages d'attribution figurent dans les comptes personnels sur le site IAC.

**La Corporation IAC** — union de personnes/entités membres de IAC.

**Partenaire VIP** — partenaire ayant acquitté la contribution d'une taxe d'entrée additionnelle (une seule fois) de 800\$. Le partenaire VIP obtient l'accès au niveau maximal des privilèges de la plateforme, profitant de davantage de cashback, une formation personnalisée et des programmes de support, opportunités d'investissement supplémentaires, et opportunité de participer au programme de partenariat.

# PLATFORME

IAC est une plateforme automatisée rassemblant les meilleures fonctionnalités des systèmes de paiement, services de cashback et programmes de partenariat.

En 2014, un petit groupe de personnes partageant le même objectif ambitieux de faciliter la vie des consommateurs en leur fournissant les meilleurs produits de qualité et services à prix de gros. La société est fondée sur l'idée d'unir les gens pour résoudre ensemble les problèmes pour économiser sur le budget familial. En conséquence, International Auto Club a été créée. Le site Web a été lancé.

[www.auto-club.biz](http://www.auto-club.biz)

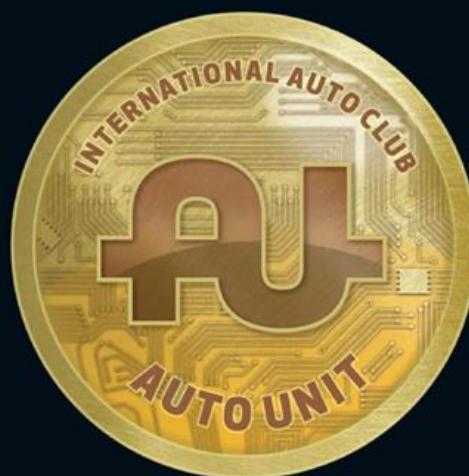
Il a initialement démarré avec l'offre de fournisseurs octroyant des privilèges et des utilisateurs voulant en profiter. Après 3 ans d'activité, plus de 70 000 partenaires se sont ralliés autour de ce principe fondateur. Près de 600 000 usagers et près de 12 000 entreprises sont aujourd'hui partenaires IAC et ont accepté de proposer promotions et offres spéciales aux adhérents à la plateforme. Pour simplifier son usage, une application mobile a été développée puis lancée. Pour la commodité des usagers, un système de paiement a également été lancé.

Le programme d'affiliation multi niveaux s'est avéré particulièrement efficace, permettant le développement de la plate-forme avec un minimum de budget publicité dans 250 villes de la Russie et des pays de la CEI.

Les nouvelles tendances technologiques entraînent de nouvelles approches de développement en business, particulièrement concernant la plateforme pensée comme système de paiement. En 3 ans, notre

technologie a prouvé son efficacité. Le premier stade de développement de la compagnie a été franchi avec succès. IAC n'est pas une start up et en est désormais au stade de développement de son activité dans de nouveaux pays.

L'entreprise transmet tous les paiements internes à la blockchain en utilisant sa propre crypto monnaie AutoUnit. Il s'agit d'un système de règlements mutuels qui permet d'augmenter le degré de transparence et de sécurité financière entre tous les utilisateurs de la plateforme, afin d'éviter la dépendance des usagers à un système de paiement centralisé, afin d'accélérer le développement et augmenter le CA des entreprises partenaires de la plateforme.



# PROBLÈMES

1

Le consommateur souhaite dépenser le moins d'argent alors que l'entreprise souhaite en gagner le plus. Face à ce paradoxe, les intérêts des consommateurs et ceux des entreprises sont en opposition.

Les consommateurs s'efforcent d'acheter des biens à des prix rentables (pour payer moins), quand les entreprises s'efforcent d'augmenter leur marge, en réduisant leurs coûts et gagner en avantage concurrentiel.

Les services existants de cashback et services d'achat groupés apportent une solution partielle à ce paradoxe.

Mais ils n'offrent qu'un compromis entre les souhaits des consommateurs et les intérêts commerciaux, bien que les technologies modernes permettent aux deux parties de donner davantage que des réductions et de nouveaux clients.

2

À l'heure actuelle, il n'y a pas de service de cashback parmi les leaders du marché, qui permettrait non seulement d'économiser de l'argent sur les achats, mais aussi d'en gagner grâce à un système de référent multi niveau.

Le nombre de participants au système n'est pas en corrélation directe avec les capacités et les avantages des participants eux-mêmes.

Le nombre d'utilisateurs est toujours directement lié uniquement aux avantages du service lui-même, et non à ses clients.

3

La plupart des services de cashback existants se concentrent sur les magasins en ligne.

Ceci limite l'obtention d'avantages aux utilisateurs et leur possibilité d'en bénéficier dans le champs de business hors ligne.

4

Actuellement, de nombreux programmes partenaires sont associés à l'activité commerciale en réseau. Les compagnies MLM se sont compromises par un comportement typique sans scrupules sur ce marché : l'usage d'un marketing agressif, la publicité intrusive, la fourniture de produits de mauvaise qualité et biens non certifiés. Dans le même temps, certaines méthodes raisonnables et mécanismes de promotion ont fonctionné avec succès dans certaines entreprises MLM qui ont souffert d'une mauvaise réputation.

motion mechanisms successfully working in MLM companies have been discredited..

En conséquence, les consommateurs se sont désintéressés d'offres vraiment rentables et les entrepreneurs ont laissé passer une opportunité de profiter des avantages de programmes de partenariat et de référence.

5

Faible niveau d'orientation client. Les services de cashback sont essentiellement des intermédiaires entre entreprises et clients

Ces services ne tiennent pas compte des intérêts des deux partis et donnent la préférence à une entreprise offrant un pourcentage de remboursement plus important.

6

Les systèmes de remises, services de cashback, services de coupons dans un segment bien défini, fonctionnent mais ne sont pas à la faveur du consommateur. Il n'y a pas de services combinant les possibilités

d'obtenir des réductions et cashback, un système de paiement avec la capacité de payer dans le cryptomonnaie et avec l'option d'obtenir un revenu passif.

7

Une entreprise qui souhaite satisfaire la demande de cashback des clients, au lieu de se concentrer seulement sur des programmes de fidélisation et bonus, manque d'outils efficaces pour répondre à cette demande et attirer de nouveaux clients.

8

Les coûts de marketing élevés obligent l'entreprise à gonfler les prix des biens et des services. Le nombre d'intermédiaires impliqués dans chaque vente rend les prix encore moins abordables.

Les technologies modernes qui attirent de nouveaux clients avec des coûts minimes sont rarement utilisées ou de façon inefficace. Malgré le développement de l'économie numérique, les possibilités technologiques ne sont pas utilisées.

# SOLUTION

## Qu'est ce que le International Auto Club ?

**International Auto Club (IAC)** est une plate-forme automatisée réunissant les meilleurs caractéristiques des systèmes de paiement, des services de remboursement et des programmes de partenariat. La plateforme permet déjà de résoudre nombreux problèmes évoqués ci-dessus. La technologie blockchain permet à la plateforme d'atteindre un nouveau niveau de performance inégalé, relever de nouveaux défis et rendre la solution existante encore plus efficace.

### Qu'est ce que IAC ?

#### L'un des plus grands services de cashback en Russie:

- ◆ Plus de 12 000 organisations qui offrent des réductions aux utilisateurs de la plateforme;
- ◆ Cashback dans plus de 12 000 magasins hors ligne en Russie et dans les pays de la CEI;
- ◆ Cashback dans plus de 700 magasins en ligne;
- ◆ Meilleures offres sur les services cellulaires, l'assurance, le tourisme et les services juridiques;
- ◆ Le seul service de cashback avec son propre système de paiement.

#### Systeme de paiement:

- ◆ Paiements pour toutes sortes de marchandises et de services via un portefeuille numérique interne;
- ◆ Récompenses pour la participation à nos projets: Université d'entreprise, Beauty Academy et Real Estate, Achat Plateforme de Crowdfunding;
- ◆ Récompenses pour la participation aux programmes des partenaires et les mises à niveau de statut;
- ◆ Emission de cartes multi-marques en collaboration avec Alfa-Bank.

#### Programme d'affiliation unique

- ◆ Possibilité de gagner de l'argent en reliant des références et recevoir un pourcentage des achats des personnes affiliées par notre intermédiaire;
- ◆ Possibilité d'attirer des entreprises commerciales et gagner une commission sur leur chiffre d'affaires;
- ◆ Activer un modèle d'affaires clé, qui ne nécessite pas d'investissements financiers importants;
- ◆ L'avantage du partenariat et programmes d'affiliation qui fonctionnent comme un système de recommandation à plusieurs niveaux qui comprend 9 niveaux d'allocation graduels.

# Comment ça fonctionne ?

## Pour les consommateurs:

- 1 Enregistrement gratuit de consommateurs dans le système qui donne accès à toutes les réductions, promotions et offres disponibles.
- 2 Après inscription, le client a la possibilité d'envoyer un lien de parrainage à ses amis. Ses amis pourront également faire des achats sur lesquels il sera récompensé s'il s'inscrit via le lien de référence.
- 3 Le consommateur reçoit un pourcentage de cashback pour tous les achats générés par ses référés ainsi que pour ceux générés par les référés des référés par le lien de référent initial.
- 4 Le consommateur a la possibilité de retirer les fonds accumulés en monnaie fiat par tout moyen à sa convenance.
- 5 Possibilité de régler plus de 20 000 sortes de produits et services ((service public, crédits, service cellulaire, TV, Internet, les amendes, retrait sur cartes, pour le compte de toute banque, etc.), payer pour des projets internes et mettre à niveau le statut dans le système en utilisant la devise interne.
- 6 Possibilité de recharger son compte personnel de toute manière qui convient en cliquant simplement sur le bouton approprié dans votre compte: de carte à carte, par carte reliée à votre compte ou par transfert de fonds au portefeuille de l'entreprise au moyen de cryptomonnaie.

## Pour les entreprises:

- 1 L'entreprise s'enregistre gratuitement sur la plateforme IAC et obtient l'accès à une base sans cesse croissante de participants fidèles.
- 2 Après enregistrement, l'offre commerciale (biens et services) est placée dans un système de réduction. Le pourcentage de cashback rétrocédé par l'entreprise à la plateforme IAC est déterminé par l'accord entre les parties.
- 3 Les entreprises mettent en place le programme Autobonus, qui identifie et maintient un registre des achats des participants.
- 4 L'entreprise effectue le paiement cashback du montant de tous les achats des participants spécifié dans le contrat.
- 5 L'entreprise a la possibilité d'enregistrer de nouveaux participants. En même temps, tout nouveau participant est enregistré selon le niveau de l'entreprise dans le système de référence. L'entreprise va obtenir une partie du pourcentage de cashback selon un système préétabli de distribution de cashback lors de l'achat des participants.
- 6 L'entreprise peut alors bénéficier de tarifs préférentiels et réductions significatives sur différents services:
  - publicité, marketing Internet, SMM;;
  - placement sur les ressources de la plateforme dans la section offres spéciales ( bannières, recommandation);
  - participation aux projets IAC;
  - création de sites internet et applications mobiles.

# Capacités de la plateforme pour les consommateurs et les entreprises

## Consommateur:

Possibilité d'acquérir non seulement une grande variété de biens et de services à des conditions préférentielles, mais aussi gagner de l'argent grâce à un programme de référence

Possibilité de maîtriser l'actualisation de son statut au niveau de partenaire ou partenaire VIP et augmenter ainsi considérablement le montant des fonds reçus;

Possibilité d'accéder aux différents programmes de partenariat en corrélation avec l'état de son statut.

Possibilité de règlement de produits et services en cryptomonnaie à tarif préférentiel.

## Entreprises:

Obtenir de nouveaux consommateurs actifs à travers le monde entier en échange de réductions raisonnables;

Application gratuite; Autobonus (programme de fidélité mobile, monétisation pour ses consommateurs);

Placement gratuit d'offres à travers une application mobile (1000 téléchargements par mois);

Les business connectés au système peuvent enregistrer leurs utilisateurs sur des liens de référence et obtenir une partie de cashback sur leurs achats et l'achat de leurs amis jusqu'au 9ème niveau de recommandation, et ceci même s'ils vont à la concurrence;

Système de gestion et motivation des employés prêt à l'emploi;

Traitement des gros ordres de commandes;

Economies sur le poste publicité.

Ainsi, les problèmes décrits ci-dessus peuvent être résolus. Le meilleur compromis entre les besoins du consommateur et de l'entreprise est atteint. Outre les avantages mutuels qu'ils en retirent, les deux parties obtiennent plus d'opportunités.

Les utilisateurs peuvent participer au programme de partenariat ainsi qu'à leurs propres projets IAC. L'entreprise, magasins hors ligne inclus peut augmenter son flux de clientèle, profiter de l'accès à une énorme base de clients et aussi gagner un revenu par le biais du programme de référence. La blockchain permet une transparence et une sécurité supplémentaire et permet également de valoriser la monnaie AutoUnit en bourse.

# Basé sur les technologies Blockchain

L'utilisation des technologies blockchain est l'une des conditions centrales de la poursuite du développement de la plateforme dans le nouveau paradigme technologique.

La décentralisation du serveur permet la sécurisation des données même en cas de défaillance du serveur.

Absence de difficultés de synchronisation de tout serveur lié à l'utilisation d'une solution centralisée .

Conversion simple et pratique dans toute devise de n'importe quel pays à travers le monde.

AutoUnit sera référencé en bourse.

Système digital indépendant..

Résistance aux accès non autorisés ou tentative d'infiltration par des hackers. Du fait de la centralisation du système, aucun hacker ne peut endommager le système même si l'un des serveurs est hacké..

La sécurité d'un point de vue légal signifie que même si l'entité légale initiale venait à disparaître, le système pourrait continuer à exister et en aucun cas les utilisateurs ne perdraient leurs fonds. Les fonds sur ce système décentralisé ne peuvent être altérés..

# CONTEXTE TECHNOLOGIQUE

## Ethereum

Le Token est un token Ethereum ERC20 standard, créé sur un modèle autocontrôlé, et basé sur un système de fonctions mathématiques pour l'automatisation des ventes et l'interaction avec les systèmes de paiement existants. AutoToken n'est pas utilisé pour le trading car il est conçu pour charger AU dans le système AutoUnit après avoir été testé et débogué. AutoToken est maintenu sur le solde de l'utilisateur et reste sur le compte de l'utilisateur jusqu'à ce que AutoUnit soit débité. Ce n'est qu'alors que l'AutoToken est détruit.



# Solution principale Graphene

La solution AutoUnit est construite sur la plateforme Blockchain existante Graphene, également connue sous le nom BitShares 2.0.

Techniquement, cette solution a hérité de toutes les infrastructures et avancées technologiques avancées afin de contourner toutes les difficultés initiales de développement du système.

La solution est une blockchain classique avec un mécanisme de consensus DPoS qui permet d'atteindre des vitesses élevées dans la génération de transactions et la création de blocs, ainsi que la grande vitesse de synchronisation des données.

## La monnaie

Le système de blockchain AutoUnit utilise la monnaie appelée AutoUnit (AU). Il est divisé en 105 sous-unités.

Comme dans beaucoup d'autres blockchains, l'unité de base est hérité de BitShares et compte un volume (valeur) pouvant être transféré par une note dans la

blockchain et protégé avec une clé publique générée par un algorithme qui est défini dans la courbe elliptique  $secp256k1$  utilisé pour créer une signature numérique. Le coin AU est la monnaie interne devise de la blockchain AutoUnit qui peut être librement négocié en bourse, de telle manière que le taux de change est librement défini par le taux de change et est de ce fait volatile.

## Les éléments du système

### Délégués

Le travail des délégués du réseau AutoUnit consiste en la collecte des transactions, leur inscription dans des blocs, assurer la signature des blocs et envoyer les blocs au réseau.

Les délégués reçoivent une récompense pour leur travail qui est déterminé par le paramètre de réseau et payé à partir du "pool de réserve".

### Comité

Le comité est l'autorité administrative du Réseau AutoUnit. Le Comité peut proposer des changements ou ajouts, comme par exemple, changer la vitesse de génération de bloc, les récompenses pour les délégués, etc.

### Vote

Tous les éléments du système sont sélectionnés et choisis par vote. Les détenteurs de coin peuvent prendre part au vote d'un délégué ou membre du comité ou pour une proposition d'un membre du comité. En outre, les détenteurs de monnaie peuvent transférer leur droit de vote à un autre détenteur de monnaie.

## Architecture

### Stockage de données

Tout comme dans toute autre crypto-monnaie, les données AutoUnit constituent une chaîne de blocs assemblés un par un.

Chaque nœud complet de la blockchain AutoUnit stocke une copie complète de la chaîne de blocs, peut vérifier l'exactitude de tous les enregistrements et libérer de nouveaux blocs.

Chaque bloc est composé de

- l'index du bloc précédent;
- date et l'heure;
- hash de clé cachée;
- clé de bloc précédente;
- un ensemble des transactions;
- signature du producteur du bloc.

### Réseau P2P

La base de données blockchain est distribuée partout à travers le monde à travers un réseau peer-to-peer.

Le réseau se compose de nœuds ouverts et privés, ainsi que des noeuds utilisés pour se connecter au réseau p2p. Chacun peut se connecter à un nœud connu et synchroniser les données à la blockchain.

Une fois que le noeud a synchronisé les données via le réseau P2P, il commence à accepter les blocs nouvellement créés et aide les autres nœuds à synchroniser le réseau autour du monde.

Afin de minimiser les lacunes de réseau, il est recommandé que 2 noeuds situés à des points géographiques différents dans le monde ait une durée de ping ne dépassant pas 250 millisecondes.

Afin de minimiser les délais chaque noeud envoie ses données à l'ensemble des autres noeuds du réseau auquel il est connecté aussitôt qu'il les reçoit et vérifie les données.

### Transaction Permanente

Comment déterminer quand le bloc devient irréversible:

Prenez le nombre de délégués N et les derniers blocs qu'ils ont signé. L'irréversibilité du bloc déterminé par le nombre de blocs qui le suivent. Si le nombre de blocs est supérieur ou égal à 66% de N alors le bloc devient irréversible. Si nous avons seulement 17 délégués et un intervalle de confirmation de bloc de 3 secondes alors, en moyenne, cela prend 34 secondes.

Si nous avons 101 délégués et un intervalle de temps de confirmation de bloc de 3 secondes, alors en moyenne, il faudra 3,3 minutes pour rendre le bloc irréversible.

Comprendre cette métrique permet d'éviter les erreurs d'incompréhension en cas de problèmes de réseau et de désynchronisation des délégués.

Accepter des transactions jusqu'à la confirmation finale implique une prise de risques supplémentaires pour l'utilisateur qui travaille avec eux.

### Transactions

Hérité de la structure de BitShares, blockchain AutoUnit a un concept d'«opération».

Une opération peut être appelée:

- transaction d'argent;
- voter pour le délégué;
- voter pour un membre du comité; etc.

Après avoir défini les opérations, une "liste de transactions" est créée et une "transaction" basée sur cette liste est créée.

La transaction comprend:

- date d'expiration;
- l'index du numéro de bloc;
- l'index du bloc prefix;
- ensemble d'extensions;
- un ensemble de signatures pour chaque opération.

## Mécanisme de Consensus

**Le consensus** est un mécanisme par lequel un groupe de personnes opte pour une action rationnelle. Le procédé de prise de décision consensuelle signifie que tous les participants parviennent à une décision conjointe, indépendamment du fait que cette décision soit l'option faite que cette décision peut ne pas être l'option préférée de chacun d'eux séparément. Bitcoin était l'un des premiers systèmes d'application de la méthode de consensus basée sur les technologies de réseau et réseaux peer-to-peer afin de mener plus efficacement le transfert par voie électronique. La structure work of proof qui renforce et supporte Bitcoin est un moyen de permettre que les gens agissent dans l'intérêt de tous les membres du réseau.

Afin de trouver une solution efficace dans le processus de prise de décision consensuelle AutoUnit utilise DPOS (Delegated Proof-of-Stake) hérité de Bit-Shares. DPOS est une tentative pour résoudre les problèmes système Bitcoin proof of work et du système Peercoin et NXT proof-of-stake. Afin de compenser l'effet négatif de la centralisation, le principe de "démocratie technologique" est appliquée.

Du point de vue historique, cette technologie est encore appelée delegated proof-of-stake, bien que ceux qui sont appelés "délégués" en Bitshares 1.0 soient désormais appelés "témoins".

Dans DPOS, un groupe de N témoins (précédemment appelés délégués) signe les blocs et reçoit les votes d'utilisateurs du réseau avec chaque transaction effectuée. Grâce à un vote décentralisé, DPOS est plus démocratique que tout autre système similaire. Plutôt que d'éliminer complètement la notion de confiance, DPOS a construit des mesures de sécurité afin de s'assurer que ceux à qui sont confiés la signature des blocs au nom du réseau le font de manière honnête et juste.

De plus, chaque block signé devra obtenir une confirmation que le block avant a été signé par un noeud de confiance. DPOS élimine ainsi le besoin d'attendre jusqu'à ce qu'un certain nombre de noeuds non fiables vérifie la transaction avant de pouvoir la confirmer.

Cela réduit le besoin de confirmation et augmente la vitesse des transactions. Avec la confiance intentionnelle le plus fiable de ceux qui peuvent signer le bloc dans l'opinion du réseau, il n'est pas nécessaire de ralentir artificiellement le processus de signature des blocs. DPOS vous permet de conclure davantage de transactions dans le bloc que les systèmes de preuve de travail et de preuve de mise en jeu.

La centralisation est toujours inévitable dans le système délégué de proof-of-stake, bien qu'il s'agisse d'un processus contrôlé. Contrairement à d'autres méthodes de renforcement du réseau des cryptomonnaies, dans le système DPOS, chaque client peut décider qui est digne de confiance. Ainsi, la concentration de confiance à ceux qui ont plus de ressources est évitée.

DPOS donne au réseau certains des principaux avantages de la centralisation tout en maintenant un niveau bénéfique de décentralisation. En outre, aussitôt le témoin reçoit l'approbation des actionnaires et rejoint le groupe N des témoins les plus actifs et est choisi pour une participation active dans le processus de production de block. Ainsi, sa force devient égale à celle de tous les autres témoins actifs. Le système est contrôlé par le procédé d'élections justes et, par conséquent, chacun peut devenir représentant confirmé (témoin) de la majorité des utilisateurs.

Il convient de noter que la confirmation recommandée dans DPOS est 1-2 blocs contre six blocs pour le Bitcoin.

DPOS est beaucoup plus sécurisé contre les forks pour les raisons suivantes:

Quand une fork apparaît, il est probable que tous les témoins ont vu et traité votre transaction. En conséquence, aucune transaction alternative ne peut être transférée et le prochain témoin inclura probablement votre transaction. Les témoins reçoivent bien davantage de confiance que les mineurs.

Avec le travail régulier du DPOS, la participation des témoins est de 100%. Si la participation est inférieure à 100%, c'est souvent parce que le témoin est resté hors ligne et n'a pas généré le bloc et non pas parce qu'il a généré le fork.

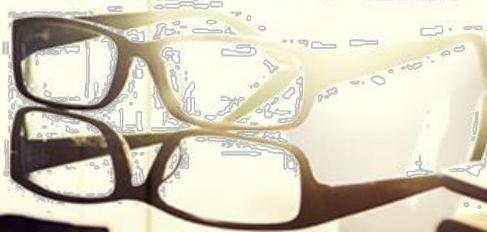
# MARCHÉ

## SERVICES CASHBACK APERÇU DU MARCHÉ

Selon le rapport Cashback Industry, le marché du cashback mondial a atteint 80 milliards de dollars en 2015. L'étude de RetailMeNot "The State of Cash Back Offers" a montré que plus d'un tiers des 1 000 d'utilisateurs de services ferait des achats dans un nouveau magasin s'il offrait un service de cashback.

Aux USA les services de Cashback sont déjà devenus une part de vie essentielle pour un consommateur moyen. Une année d'économies peut atteindre 900\$ ou même davantage. L'auteur Rob Berger dans son article consacré aux cartes avec cashback publié en 2016, affirmait qu'en 2 ans le montant de son cashback sur le Citi Double Cash Card était égal à 3.414,96\$.

- 1 2015 Cashback Industry Report
- 2 The State of Cash Back Offers
- 3 The Best Cash Back Credit Cards (According To Consumer Reports)



Les leaders mondiaux de l'industrie sont les services cashback suivants (valeur des ventes pour l'année 2014):

- US:

 Market America (ventes — 649 million de \$),  
 RetailMeNot (\$264.7 million de \$);

 Shopathome.com (\$75.9 million de \$),  
 Swagbucks (\$30 million de \$);

- United Kingdom:

 Quidco (\$1.22 milliard de \$)  
 TopCashback;

- Japan:

 Rakuten (\$5.66 milliard de \$);

- India:

 Flipkart (\$4 milliard de \$),  
 Snapdeal (\$2 milliard de \$),  
 Jabong (\$127 million de \$);

- South Korea:

 OK Cashbag (\$1.54 milliard de \$),  
 Coupang (\$320.9 million de \$),  
 Wemakeprice (\$169.7 million de \$);

- Singapore:

 Lazada (\$384 million de \$);

- Europe:

 Germany — Ladenzeile (\$181.5 million de \$),  
 Spain — Beruby (\$22 million de \$),  
 France — iGraal (\$15 million de \$);

- Latin America:

 Linio (\$139.2 million de \$);

- China:

 VIP.com (\$3.77 milliard de \$),  
 Geihui.com (\$57.6 million de \$)<sup>4..</sup>

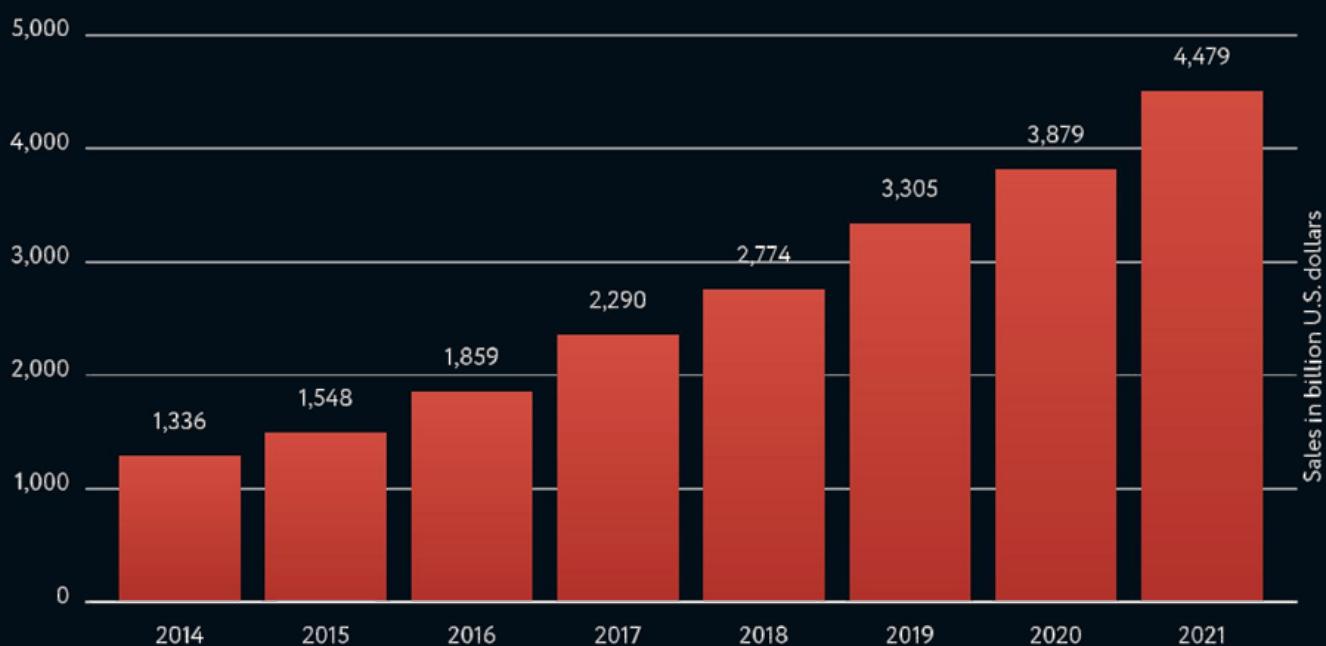
---

#### 4 Industrie Cashback: Où se trouve l'argent ?

Les établissements de crédit russes étaient au nombre de 211 374. En 2016, ces chiffres ont augmenté de 16%. En 2016, 19,6 millions de personnes ont effectué au moins une transaction de paiement sur Internet par mois et 8,9 millions de personnes ont utilisé une carte bancaire pour effectuer leur paiement sur Internet.

Au cours des 10 dernières années en raison de la croissance rapide du marché du commerce électronique, le cashback s'est distingué du secteur bancaire et a formé une entreprise distincte. Les services Cashback sont de plus en plus populaires de nos jours.

Selon Statista.com en 2016 le marché mondial des ventes de détail en e-commerce a gagné 1,86 billion de \$ et atteindra 4,4479 milliards de \$ d'ici 2021. La croissance du marché du e-commerce stimule le développement de l'industrie du cashback partout dans le monde. En Russie, les changements du marché de l'e-commerce ont un impact significatif sur le marché des services de cashback.



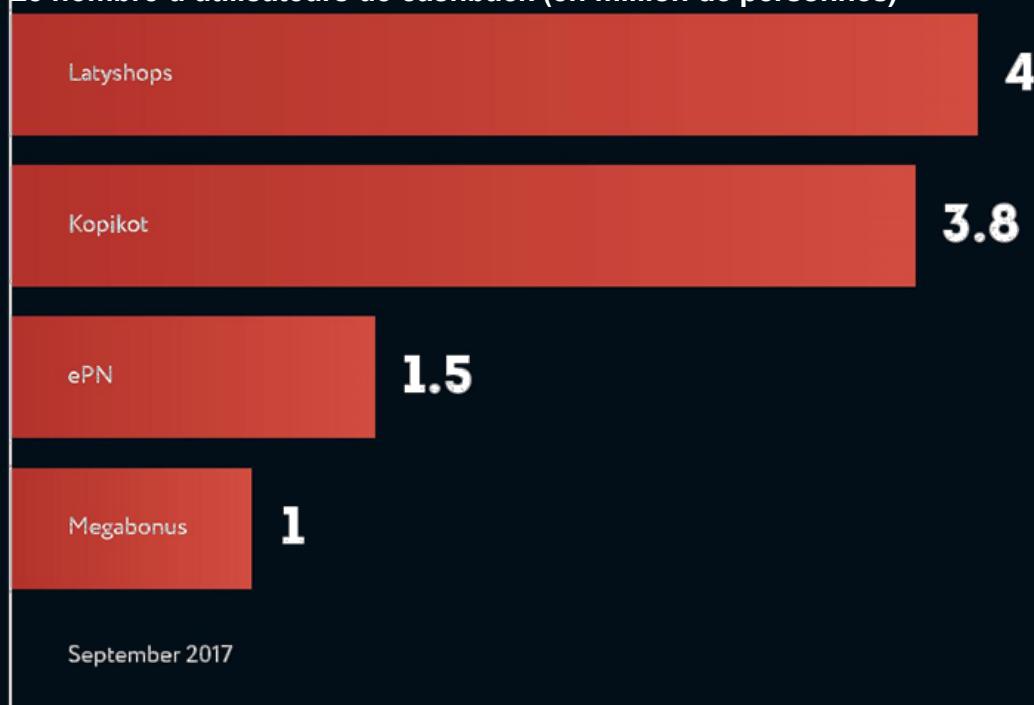
5 Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 (in billion U.S. dollars)

Selon l'Association Russe des sociétés de commerce sur Internet (AITC), le volume du marché du commerce électronique a augmenté de 22% au premier semestre de 2017 en Russie et gagné 500 milliards de roubles.

En ce moment le marché continue sa croissance. Les prévisions de l'Association Russe des sociétés de commerce sur Internet prédisent une croissance du volume du marché à plus de 1,1 milliard de roubles à la fin de 2017. Ainsi, sur la base des données de l'AITC, le commerce Internet des biens et services représente 36% de l'économie numérique en Russie. Avec la croissance du marché du commerce électronique le nombre d'utilisateurs de cashback en Russie augmente de près de 500000 chaque mois.

Il existe environ une centaine de services de cashback aujourd'hui. Par le nombre de clients Tomers, les ventes et la participation, les leaders du marché des services de cashback en 2017 sont LetyShops, ePN, Megabonus et Kopikot Kopikot.

### Le nombre d'utilisateurs de cashback (en million de personnes)



Le réseau de partenaires de LetyShops comprend 1 091 magasins, génère un CA de plus de 20 millions USD par mois. Megabonus.com génère un chiffre d'affaires de 17 millions de dollars américains à ses partenaires (160 magasins). Environ 1,5 million de biens sont vendus via le service cashback de LetyShops chaque mois. 1,35 million de biens sont vendus par Megabonus.com tous les mois. Environ 100 000 d'utilisateurs actifs de ce service effectuent jusqu'à 7 achats par mois via Internet. Selon les conditions du magasin jusqu'à 40% du montant d'un achat peut être retourné à un client en Cashback. Par exemple, les utilisateurs les plus actifs de Megabonus.com effectuent jusqu'à 1000 achats par an et reçoivent jusqu'à 100 000 USD de remise en argent.

A ses débuts, le secteur du cashback s'est heurté à la réticence des consommateurs sur le marché du commerce électronique. En 2014, lorsque la société Japonaise Rakutenle a annoncé l'achat du service de cashback Ebates.com, la valeur de ses actions a chuté de 4% et les analystes ont prédit un échec commercial. Néanmoins, le temps a montré que les experts peuvent aussi avoir tort. À la fin du deuxième trimestre de 2015, des achats pour plus de 1 million USD ont été effectués sur Ebates.com.

Au milieu de 2017, ces chiffres ont doublé et atteint 2,32 millions USD.

Ces données indiquent que les marchés de service Cashback en Russie et dans le monde entier offrent des perspectives très attractives.

La plateforme IAC n'est pas un simple service de cashback mais combine également un système de paiement et la proposition de programmes d'affiliation. IAC démontre de ce fait son attrait compétitif en comparaison aux leaders du marché russe.

## Services cashback russes

|                                   | LetyShops   | Kopikot  | ePN Cashback   | MegaBonus  | IAC  |
|-----------------------------------|---|--|--|--|--|
| <b>Clients inscrits</b>           | 4 million   | 3..8 million   | 1..5 million   | 1 million  | more than 600,000  |
| <b>Quantité de magasins</b>       | 1,156   | 1,256  | 19   | 334  | 12,650   |
| <b>Bonus inscription</b>          | Codes promo (codes Lety) Un compte Premium valable 7 jours est offert à l'inscription | Bonus de 100 roubles à l'inscription   | Code promo pour cashback chez Ali-Express en Cashback EPN                | Aucun  | Bonus à l'inscription  |
| <b>Programmes D'affiliation</b>   | Oui   | 200 roubles pour chaque client client enregistré qui recevra à son tour 40 roubles en cashback | 10% de la somme Cashback obtenu par le client invité par votre lien      | 50% de cashback Sur les Commandes de Nouveaux clients Affiliés par votre lien pendant 6 mois | Jusqu'à 90% à vie Sur chaque Cashback du Nouveau client Affilié par vos soins sur la base des 9 niveaux du programme d'affiliation |
| <b>Retrait</b>                    | PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money              | PayPal, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money                                    | PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money | PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money                     | PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money   |
| <b>Montant minimal de retrait</b> | A partir de 500 P   | A partir de 500 P  | A partir de \$0,2 USD  | A partir de \$1,5 USD  | A partir de 1 P  |

## Services Cashback à l'international

|                                   | eBates..com                   | ExtraBux                     | TopCashback  | ShopAtHome  | IAC   |
|-----------------------------------|-------------------------------|------------------------------|--|---|---|
| <b>Quantité Magasin</b>           | 1,800                         | 2,500                        | 3,500  | 3,284   | 12,650  |
| <b>Bonus D'inscription</b>        | \$10 Bonus<br>A l'inscription | \$5 Bonus<br>A l'inscription | Aucun  | \$5 Bonus pour<br>Tout achat<br>Supérieur de<br>150\$ | Oui   |
| <b>Retrait</b>                    | PayPal,<br>Chèque             | PayPal,<br>Chèque            | Amazon Gift Card,<br>American Express,<br>PayPal,<br>Compte bancaire | PayPal,<br>Chèque                                     | PayPal,<br>QIWI кошелек,<br>WebMoney,<br>Visa/MasterCard,<br>Téléphone<br>cellulaire,<br>Yandex Money |
| <b>Montant de retrait minimal</b> | A partir de \$5,01<br>USD     | A partir de \$10<br>USD      | A partir de \$0,01<br>USD  | A partir de \$20<br>USD                               | A partir de 1 ₪   |

# ANALYSE SWOT

Les points forts et points faibles de la plateforme sont représentés dans le tableau ci-dessous incluant les environnements interne et externe.

## Environnement interne

- Programme d'affiliation Multiniveau.
- Base d'affiliés et leurs magasins.
- Coopération avec des magasins hors ligne.

❖ Absence d'investissements pour le marketing de la compagnie.

Site Internet, newsletters hebdomadaires et SMM nécessitent une mise à jour et deviennent réguliers.

Vitesse lente d'attraction de nouveaux affiliés et magasins.

## Environnement Externe

- Croissance du marché E-commerce
- Grand potentiel de clients consommateurs de services Cashback.
- Les leaders du marché ont un programme linéaire stable.
- Faible sensibilisation du public à propos de l'existence du service.

● Petit réseau d'affiliation en comparaison avec les leaders du marché.

● 2. Petites chaînes de magasins

● 3. L'entreprise avait l'habitude de travailler en tant que société MLM dans le passé.

● 4. Faible notoriété de la marque sur le marché.

● 5. Concurrence sur le marché.

● 6. La présence d'autres entreprises fédérales.

# AVANTAGES DE IAC DANS LE MARCHE DES SERVICES DE CASHBACK

L'analyse compétitive permet de formuler trois principaux avantages d'IAC face aux principaux leaders du marché.

## 1. Système de recommandation Multiniveau

Le TOP-10 des fournisseurs de service cashback utilisent un système de recommandation à un seul niveau. Contrairement aux autres notre système d'affiliation propose des opportunités d'achat beaucoup plus rentables. Vous pouvez constamment gagner sur des recommandations lors du partage de 9 niveaux de cashback

(par exemple vous invitez un ami, qui également invite lui-même beaucoup de ses amis qui a lui-même invité ses amis). Vous recevrez une récompense sur chaque achat dont vous êtes à l'origine dans cette chaîne. Il s'agit là de la différence fondamentale entre IAC et les leader des systèmes de recommandation et principaux détaillants de biens et de services.

## 2. Cashback dans les affaires hors-ligne

Le TOP-10 des fournisseurs de service proposent uniquement leurs services de Cashback pour les achats en ligne cependant ces services offrent des produits identiques et la seule différence est le pourcentage de cashback octroyé. Notre service Cashback offre le plus haut pourcentage de cashback dans la plupart et les magasins en ligne les plus réputés?

Un grand nombre de magasins Russe commercialisant des services et produits hors ligne sont également représentés sur notre plateforme. La plateforme inclut plus de 12 000 magasins hors ligne dans plusieurs régions de Russie et dans les pays voisins et propose de très bonnes affaires. Nous mettons aussi à votre service une application mobile pour magasins hors ligne qui proposent des réductions sous forme de cashback au lieu de simples réductions.

## 3. La monnaie de la plateforme

Aucun des services Cashback dans le monde ne propose l'opportunité de régler ses achats dans la monnaie de la plateforme sur celle-ci. Cependant, par le biais de notre plateforme, nous vous donnons l'opportunité de régler plus de 20 000 produits et services incluant non seulement des produits mais également des services tels que communications cellulaires, connexion à Internet, TV, dettes d'Etat, jeux virtuels, dépôts et recouvrement de crédits, transferts bancaires, recouvrement de e-wallet, assurance, tourisme et autres. Les économies et bonus reçus de vos achats ainsi que ceux de vos référents peuvent être appliqués à de nouveaux achats, paiements sur votre compte personnel, peuvent servir à élever votre statut dans le système et payer des marchandises proposées à travers les projets IAC.

# APERCU DES SERVICES CASHBACK SUR LE MARCHÉ DE LA BLOCKCHAIN

L'analyse des services de cashback sur la blockchain a montré que le nombre de ces services proposant des remises remboursables est extrêmement faible. Tous n'en sont qu'à leur phase de développement et certains d'entre eux seulement au stade d'idée à financer.

Fondamentalement, les programmes de cashback sont mis en œuvre au sein de systèmes blockchain de gestion intégrés sur VISA et autres infrastructures de systèmes de paiement. Le cashback retourné aux clients ne peut être utilisé que pour des paiements internes dans la plateforme.

Une autre catégorie de services de cashback crypto est une niche, qui n'offre des services que dans un domaine comme l'assurance automobile ou le tourisme, etc.

Les services complexes, plateformes de négociation avec systèmes de paiement sur la blockchain, avec l'émission de sa propre monnaie négociée sur la bourse, sont représentés par deux projets Bitlle et Pluscoin. Les deux sont des startups russes, n'ayant pas de produits finis (Bitlle ne fonctionne qu'en mode test) ou implémenté uniquement dans une application mobile (DS PLUS n'a pas de propositions spécifiques).

Les solutions déjà existantes affichent nombreuses faiblesses:

- ◆ Le nombre de fournisseur n'est pas élevé. Sa moyenne est de 1 500 magasins, ce qui est très bas en considération du marché global.
- ◆ Une vision étroite. La volonté d'occuper une niche dans le marché est évidente pour le fournisseur mais représente un inconvénient dommageable pour le consommateur final. A l'ère des technologies et des services, le consommateur souhaite pouvoir bénéficier d'un éventail optimal de services à travers un service unique.
- ◆ Le business model des services de cashback n'inclut pas le développement par l'attraction de nouveaux usagers par d'autres. De ce fait, ils ne peuvent assurer à leurs consommateurs une augmentation de la somme de cashback obtenue.
- ◆ L'intérêt est minimal. Les programmes de Cashback qui proposent de 1 à 2% de bonus ne peut attirer un grand nombre d'utilisateurs. Seuls les magasins en ligne sont représentés.
- ◆ La plupart des projets sont des startups qui démarrent et souhaitent construire des partenariats,

attirer les utilisateurs vers le système, ce qui est susceptible de conduire à des écarts de trésorerie et peut rendre le système d'exploitation instable.

La plupart des équipes qui créent ces services sont inexpérimentées dans le service client. Ils doivent se familiariser avec cette industrie, apprendre les tendances et construire un système efficace qui nécessite des mois de travail analytique et la lourde mobilisation de ressources humaines.

- ◆ Utiliser sa propre cryptomonnaie par de tels services n'est souvent déterminé que par les caractéristiques architecturales du système sur la blockchain mais n'est pas justifié du point de vue des clients.
- ◆ Seules quelques entreprises introduisent leur cryptomonnaie sur les bourses d'échange.
- ◆ Les services de cashback existants sont monofonctionnel et ne fournissent ni service supplémentaire, ni programme de bonus à leurs utilisateurs (Pluscoin a développé un programme "inviter un ami" et une loterie).

# AVANTAGES DE IAC SUR LE MARCHÉ DE LA PLATEFORME CASHBACK DANS LA BLOCKCHAIN

Un nombre relativement important et croissant d'affiliés, magasins en ligne et hors ligne et fournisseurs de services:

- Plus de 12 000 organisations proposent des réductions aux utilisateurs de la plateforme;
  - Cashback dans plus de 12 000 magasins hors ligne en Russie et les pays de la CEI;
  - Cashback dans plus de 700 magasins en ligne.
- ◆ Large éventail de biens et services: IAC fait ne se limite pas à une seule partie du marché, vous pouvez trouver presque tous les biens et services sur la plateforme - de l'épicerie à l'assurance, du tourisme au lavage de voitures.
  - ◆ La plateforme présente la caractéristique unique de remboursement cash - un programme de fidélité de 9 niveaux. Chaque niveau garantit à l'utilisateur une augmentation du cashback et des revenus passifs issus d'achats des référents en chaîne. Le cashback d'IAC peut atteindre 90% de ce que la
  - ◆ plateforme reçoit, en fonction du montant du cashback fixé par le fournisseur, et le statut de l'utilisateur (utilisateur, utilisateur affilié, partenaire, partenaire VIP).
  - ◆ Actuellement, environ 650 000 utilisateurs enregistrés sur la plateforme profitent de cashback, réductions sur les biens et services et autres privilèges. Parmi eux, plus de 70 000 membres du Auto Club, ont accès à des services supplémentaires et un taux de remboursement plus élevé. La plateforme fonctionne correctement depuis plus de 3 ans, ce qui signifie que c'est un succès rentable qui a fait ses preuves. La plateforme est financièrement stable et offre une réelle opportunité avérée de gain de trésorerie en raison de son nombre d'utilisateurs actifs, bon chiffre d'affaires et son système de monétisation intelligent.

IAC a été créé en 2014 par des spécialistes du secteur de la fidélisation, et son objectif est

- ◆ d'assurer des services de qualité et biens sur les prix de marchandises au détail. Depuis notre projet a grandi et de nombreux spécialistes et experts ont rejoint notre équipe de développement. Le grand nombre d'utilisateurs actifs fournit à notre équipe suffisamment d'informations et statistiques, sur la base de laquelle un développement stratégique gagnant peut être envisagé.
- ◆ L'intégration de blockchain dans le système permettra des transactions transparentes, ce qui permettra de renforcer la confiance dans le projet. Notre propre cryptomonnaie simplifiera les relations fiscales entre les utilisateurs, les utilisateurs et la plateforme. En plus de recevoir des remises sous forme d'argent, les utilisateurs et les partenaires IAC ont accès à de nombreuses réductions et projets propres de l'entreprise. Les utilisateurs peuvent également profiter de programmes de formation qui ont été développés afin d'aider à
- ◆ augmenter leurs revenus dans le système. Chaque membre du club peut construire son propre club affaires, par l'usage d'outils gratuits de publicité. Les utilisateurs ont également accès aux services mobile d'entreprise (qui incluent également le cashback), des programmes beauté et santé, projets d'investissement et applications mobiles pour Android et iOS.



# ICO

La prévente démarre le **25 Janvier 2018.**

L'ICO se déroulera en 5 phases, incluant une Pre-ICO.

## TOKENS ET MONNAIE INTERNE DE LA PLATEFORME

85 982 000 Tokens AutoToken seront émis. Les Tokens seront créés graduellement, au fur et à mesure des ventes. Le prix des jetons sera égal à 1 \$. L'entreprise prévoit également d'émettre 3 000 000 unités de la monnaie interne appelée AutoUnit (AU). Après la fin de l'ICO (Second semestre 2018), les détenteurs de jetons pourront changer AutoToken pour AutoUnit au taux

1 AutoToken = 10 AutoUnit

AutoUnit sera échangeable à terme sur de nombreuses plateformes d'échange.

La liquidité d'AutoUnit est assurée par plusieurs facteurs:

AutoUnit est un instrument de paiement universel dans le système de paiement existant, utilisé par plus de 600 000 utilisateurs, ce qui constitue une preuve de confiance élevée.

Les mécaniques IAC permettent une croissance régulière et naturelle de son nombre d'utilisateurs.

AutoUnit est à la fois un instrument de paiement interne et externe. La compagnie agit comme garant et s'assure que AutoUnit sera racheté.

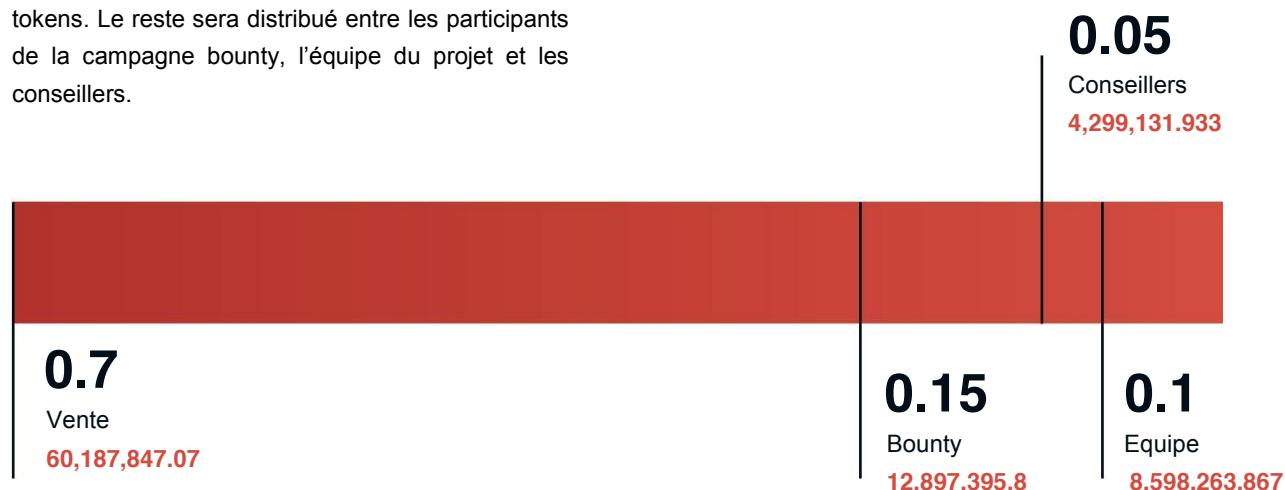
Le nombre de transactions par mois dépasse les 300 000 et est en constante augmentation.

IAC n'est pas une start-up, c'est une affaire rentable qui fonctionne depuis 4 ans et est en pleine expansion.



# DISTRIBUTION DE TOKEN

La compagnie envisage de vendre 70% de ses tokens. Le reste sera distribué entre les participants de la campagne bounty, l'équipe du projet et les conseillers.



# BONUS ET BOUNTY

Les bonus sont des tarifs préférentiels auxquels AutoToken peuvent être achetés. Il y aura une remise distincte sur le tokens à chaque étape de la vente. Deux types de remises seront disponibles : réductions pour les partenaires d'IAC et réductions pour le reste des acheteurs.



Le diagramme de distribution AutoToken indique qu'il est prévu que 15% des jetons seront distribués parmi les participants de la campagne. Le projet IAC de réseau de partenariat à plusieurs niveaux implique l'utilisation de deux approches dans la distribution d'AutoTokens sur la campagne bounty:

- le bounty traditionnel qui assure la distribution d'un certain pourcentage du nombre total de tokens distribués en échange de certaines actions;
- Le referral bounty qui est un programme auquel seuls les partenaires IAC et les partenaires VIP peuvent participer (voir Glossaire). Pour devenir partenaire IAC, il est nécessaire de s'inscrire sur le site Web de l'entreprise et payer le statut approprié.

Par le programme bounty, 3% du nombre total de tokens seront alloués. En cas d'atteinte du hard cap, seulement 2,1% du nombre total de tokens qui seront distribués parmi les participants conformément aux règles qui seront publiées ultérieurement.

Dans le referral bounty program, 12% du nombre total de jetons émis seront distribués parmi les participants à IAC avec les statuts Partner et VIP Partner. Ce pourcentage important est déterminé par le fait que les jetons seront distribués dans tout le réseau de référence IAC qui référence à ce jour plus de 70 000 personnes..

## Termes du Referral Bounty Program

Le referral bounty est un programme de récompense destiné à rétribuer les achats de tokens lors de l'ICO et de la pre-ICO. Seuls les Partenaires IAC Corporation et les partenaires VIP (voir Glossaire) peuvent participer à ce programme. Pour devenir Partenaire IAC il est nécessaire de s'inscrire sur le site de la compagnie et régler le status approprié..

Les Partenaires IAC reçoivent des avantages préférentiels:

- ◆ Des réductions plus importantes liées au stade en cours de l'ICO:
  - **Stade 1 (Pre-ICO)** 20% pour tous, 22% pour les Partenaires, 30% pour les Partenaires VIP;
  - **Stade 2 (ICO)** 15% pour tous, 17% pour les Partenaires, 20% pour les Partenaires VIP;
  - **Stade 3 (ICO)** 10% pour tous, 12% pour les Partenaires, 15% pour les Partenaires VIP;
  - **Stade 4 (ICO)** 7% pour tous, 8% pour les Partenaires, 10% pour les Partenaires VIP;
  - **Stade 5 (ICO)** 3% pour tous, 4% pour les Partenaires, 5% pour les Partenaires VIP.

L'octroi de revenu supplémentaires via le programme partenaire pour

- ◆ l'invitation de nouveau partenaire (inscriptions de personne ou groupe confondues). Les récompenses sont calculées en accord avec les termes du contrat du programme de partenariat. 95% de la récompense est utilisée pour rétribuer le travail réalisé + privilèges (réductions, cashback, cours, support et tout autre moyen de rétribution).

Conditions de participation à la Campagne bounty (qui court tout au

- ◆ long de la période de la ICO): Seuls les Partenaires et Partenaires VIP qui auront acheté des tokens pour un montant minimum de 1 000\$ pourront participer. Les récompenses sont distribuées pour chaque token acheté, comme l'indique le tableau ci-dessous:

| Stade              | 1    | 2      | 3      | 4     | 5   | 6   | 7 | 8   | 9   |
|--------------------|------|--------|--------|-------|-----|-----|---|-----|-----|
| Partenaire (%)     | 28.5 | 13.. 5 | 13.. 5 | 13..5 | 5.5 | 5.5 | – | –   | –   |
| Partenaire VIP (%) | 30   | 15     | 15     | 15    | 7   | 7   | 6 | 2.5 | 2.5 |

# DISTRIBUTION DE FONDS

Les Fonds, acquis au cours de l'ICO seront alloués de la façon suivante:

**58%**

des fonds seront alloués au développement de notre plateforme. Ceci inclut:

- le développement de sociétés hors ligne et le paiement;
- la mise en œuvre de solutions de paiement au sein du système de paiement;
- l'ouverture de notre propre banque;
- l'ouverture de succursales de la banque dans d'autres pays;
- la mise en œuvre de l'intégration pour effectuer les paiements à l'intérieur du système au moyen de la plateforme de cryptomonnaie.

**32%**

des fonds seront alloués au marketing. Ceci inclut:

- analyse de marché et médias;
- développement de stratégies de marketing pour l'expansion sur les marchés étrangers;
- retravailler le positionnement de la marque et tout outils de marketing, y compris le site Web;
- création de nouveaux outils de marketing;
- tous les budgets de marketing (internet, télévision, radio);
- conseil, frais d'agence de relations publiques.

**10%**

des fonds acquis seront dépensés pour le développement logiciel et support de la plateforme. Ceci comprend:

- le développement de sous-projets utilisant des technologies modernes;
- l'expansion du personnel, la création d'équipes de travail hautement qualifiées;
- la formation continue pour les spécialistes, les consultations techniques;
- le développement et

support de l'ensemble du système et des sous-projets distincts basés sur des technologies modernes, y compris la clusterization, mise à l'échelle, blockchain et autres;

- l'achat de matériel moderne et performant et les coûts associés à leur maintenance, modernisation et entretien;
- la configuration du lieu de travail (bureaux, matériel de bureau et Logiciel).



Dans l'hypothèse où le projet parvient à soulever les fonds escomptés, les fonds seront alloués comme suit.



# PRONOSTICS

Objectifs principaux pour les 4 ans à venir:



Mettre en place un service de paiement  
Fonctionnant avec les principaux crypto-  
Monnaies à travers la Plateforme IAC,  
Qui peut être utilisée pour l'achat de  
Marchandises et services dans le monde entier;



Augmenter le nombre d'utilisateurs  
de 600,000 à 60,000,000;



Elargir notre base de  
fournisseurs de 12 000 à  
1 200 000.



Augmenter le CA de nos  
Transactions par 1000;



Ouvrir 1,500 bureaux. Actuellement  
au nombre de 150 principalement  
Situés en Russie;



Adapter la compagnie aux  
contraintes d'expansion à tous  
les pays développés



Développer notre service au point  
De lui prolifère une reconnaissance  
International et une facilité d'utilisation  
mondiale



Développer un système de paiement  
De biens et de services à travers  
Autobonus en utilisant AutoUnit



Développer le système afin que  
Tous les bonus et privilèges  
Puissent être utilisés uniquement  
à travers AutoUnit



Ouvrir notre propre banque (NSCA).

Actuellement, la société connaît une croissance régulière de son chiffre d'affaires d'environ 280% par an. Il est important de noter que IAC n'investit pas particulièrement de grosses sommes d'argent dans des campagnes de marketing. Cela nous permet de prédire qu'un gros budget marketing et le déploiement d'une stratégie de marketing bien faite permettra à l'entreprise d'attirer beaucoup plus de nouveaux utilisateurs et s'étendre à de nombreux autres pays.

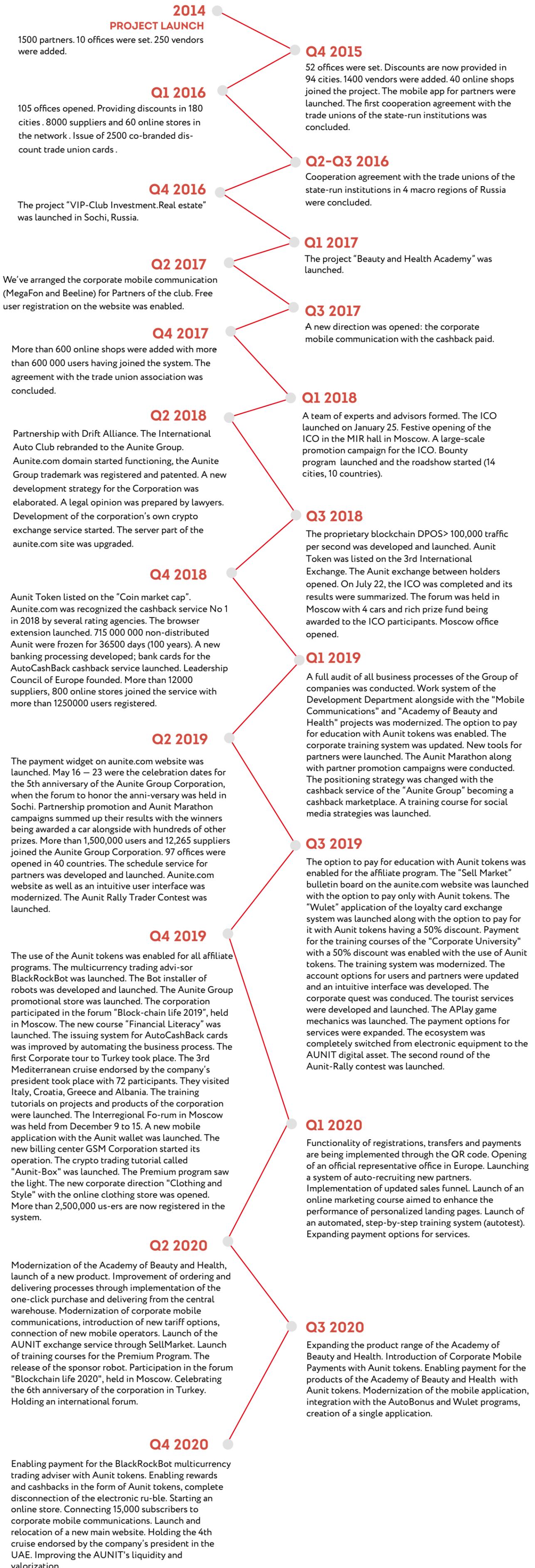
Tout d'abord, l'entreprise prévoit d'étendre son réseau de clients (utilisateurs et entreprises indifféremment) et augmenter le coût moyen d'achat. Actuellement, il y a plus de 600 000 utilisateurs enregistrés dans le système, le chiffre d'affaires annuel de la société est égal à 8,3 millions USD. Sur la base de données rétrospectives sur la croissance de ces dernières années, on peut s'attendre au taux de croissance suivant dans les 4-5 prochaines années:



Les principaux moteurs de la croissance de ces nombres devraient être:

- ❖ la création d'une stratégie marketing pour l'expansion sur les marchés étrangers;
- ❖ une campagne de marketing développée sur la base de stratégie de marketing et études media;
- ❖ un suivi constant des tendances sur les marchés de plateforme cashback ,ainsi que sur les marchés de systèmes financiers, FinTech, blockchain et crowdfunding;
- ❖ l'expansion du réseau de référence, la perfection de méthodes de promotion;
- ❖ le développement technologique de la plateforme, le développement de nouveaux moyens d'utiliser la technologie blockchain.

# ROADMAP



# TEAM



**Evgeny Schelkonogov**  
CEO

- Entrepreneur, startupper, investor;
- More than 18 years of entrepreneurial experience in the spheres of auto business, construction, insurance, production, catering and IT.



**Nikita Nikitin**  
Head of Aunite Group Vice Chairman

- Administration Office Head;
- 8 years of management experience.



**Maksim Levashov**  
Internet Marketing Specialist

- Internet Marketing Specialist with more than 8-year experience;
- Advertising, landing page development and web analytics specialist;
- Yandex.Direct, Google Adwords and Google Analytics Certified specialist;
- Developed and launched from scratch websites for more than 20 businesses;
- Set up and launched ad campaigns for more than 100 customers;
- In 2010, he founded his own Internet marketing agency.



**Yuri Kolpakov**  
Head of Aunite Group Beauty and Health Academy

- Psychophysicologist, certified Gestalt therapist EAGT, medical psychologist;
- Head of Psychophysiology Center, Psychology and Speech Correction "Alpha";
- Author of training seminars "The adaptation of Electroencephalography studies" for doctors, psychologist and speech therapists;
- More than 5-year experience in the neurological clinic;
- More than 8-year experience of working with children with a delay of psycho-speech development;
- Specializes in children and adolescents psychotherapy.



**Timur Akhmedjanov**  
I-Link CEO, WorldSkill International, Agency for Strategic Initiatives and Cyber Russia expert



**Pavel Eliseev**  
Marketing Specialist

- More than 10 years of experience;
- Master's Degree in Business Administration and Marketing.



**Vitali Maldashou**  
Aunite Group Global Business Development

- Bachelor's degree of the Baruch School of Business (City University of New York) in audit and finance. A Master's degree of the University of La Laguna, Spain. in conference interpreting
- Business record:  
PricewaterhouseCoopers (financial audit)  
Clock business (sales/management)  
English First (a business English tutor)  
Freelance market (translator, consultant, event organizer)  
Crypto-reporter.com (editor/partner)
- Speaks English, Russian, Spanish, Polish



**Sergey Sukhanov**  
Blockchain developer, WorldSkill International, Agency for Strategic Initiatives and Cyber Russia expert

## ADVISORS



**Armen Gevorkyan**

Successful experience in the financial markets since 2009. Founder of the International Cryptotrading Academy "Super Margin". A professional trader, financial manager, analyst, coach, consultant, and trading mentor, practicing expert in trading systems. Armen is reading lectures at the Higher School of Economics, RANEP, RUDN, Dubna and other universities. He is a speaker at major events dedicated to blockchain technology and crypto trading.



**Timur Tazhetdinov**

One of the top business speakers in Russia Chicago, USA. One of the top business speakers in Russia and one of the most demanded online sales advisors

Took personal classes on the web marketing from the top US experts such as Frank Kern, Dan Kennedy, Jeff Walker, Timothy Ferriss, Robert Allen, Ryan Dyce, Brendon Burchard, Anthony Robbins

An apprentice and business partner of global leaders of the marketing industry such as Brian Tracy, Robert Allen, Dave Van Hoose, Dustin Mathews and Barbara Stepp.



**Alexey Puriy**

A blockchain expert and Crypto Reporter's co-founder

More than 10 years of business record in financial and bank sectors. Had been working with the largest Russian banks «Uralsib» and «Otkritye» in the field of stock transactions, analysis of financial markets and risk management.



**Qu Wenbo**

Mathematicians, professor at the Shanghai Business School. Secretary General of The Belt & Road Blockchain Cooperation & Education Alliance



**Sven Möller**

Head of ICO Advisory of Swissom Blockchain AG  
Sven is a blockchain and distributed ledger evangelist. He has a strong technical background and also worked as management consultant with a big 4.  
He has gained experience with several projects in the industry as IT architect and project manager.  
With his team he won several hackathons and innovation competitions in the blockchain space.



**Daniel Ang**

Investor & Financial Specialist / Advisor  
He has been a financial expert for more than three decades in capital and financial sectors of Singapore, Australia, Malaysia and Hong Kong.  
Especially, he has worked very well in the foreign exchange field and is working as a lecturer to throughout the Asian countries, including FX Academy.  
He is now a Founder and Lead Trainer for Financial Youth Intelligence Asia.

