



PRIVATIX

BLOCKCHAIN VPN NETWORK

WHITE PAPER

PRIVATIX.IO

Première place de marché de bande passante soutenu par un réseau VPN peer to peer sur la blockchain

WHITE PAPER
PATENT PENDING

Auteurs

Dima Rusakov (Israel)
Nikita Kuznetsov (Russia)

Aout 2017

Release 3.1 - Français

Résumé

Ce White Paper (livre blanc) présente le concept de Privatix de réseau VPN P2P autonome et décentralisé sur blockchain avec sa propre crypto-monnaie. Privatix a pour objectif de devenir le premier marché d'achat et vente de bande passante. Basé sur la blockchain, le réseau contiendra des milliers voir des millions de noeuds de sortie dans le monde et fournira une nouvelle façon innovante pour les développeurs de créer des produits potentiellement disruptifs et à même de bousculer certains marchés bien établis, tel un chien dans un jeu de quilles, comme l'industrie VPN grand public, la cyber protection, le CDN, l'intelligence économique et même la monétisation des logiciels et des applications mobiles (mobile apps).

Table des matières

1. Introduction	3
1.1 Les principaux problèmes auxquels Internet est confronté	4
1.2 La solution centralisée actuelle	5
1.3 Nouvelles opportunités	5
1.4 Notre mission et nos objectifs	6
2. Token PRIX	7
2.1 Specifications	7
2.2 La crypto-économie	8
2.3 Exemples de cas	9
3. Vente de Token (ICO)	11
3.1 Pré-vente (Pre-ICO)	12
3.2 ICO	13
3.3 Utilisation des fonds levés	14
3.4 Canaux de communication	14
3.5 Attention (merci de lire)	14
4. Business model	15
4.1 Privatix Network	16
4.2 Produit Proof of Concept (PoC)	16
4.3 Stratégie sur le long terme	17
5. Spécifications techniques	18
5.1 Définitions	18
5.2 Vue d'ensemble du réseau Privatix	19
5.3 Méthode d'enregistrement de l'Agent sur la blockchain	20
5.4 Whisper mode (blockchain subprotocol)	23
5.5 Agent d'affiliation sur le réseau via l'API	26
5.6 Modification Client	27
5.6.1 VPN, SocksObfuscated	27
5.6.2 Machine learning DPI	27
5.7 Architecture de base	28
5.8 Risques technologiques du Blockchain Ethereum	28
6. Vue d'ensemble des marchés	29
6.1 Marché global du VPN	29
6.2 Cybersécurité et protection de la vie privée	31
6.3 Le CDN	32
6.4 Business intelligence et collecte de données (Proxy / Socks gateway)	35
6.5 Applications mobiles et logiciel de monétisation	38

7. Produits et services – Proof of Concept	42
7.1 Privatix.Agent - logiciel cross-platform pour propriétaires de noeuds de sortie	42
7.2 Consumer VPN basé sur le protocole DPI-free VPN	44
7.3 Privatix.BOX - routeur VPN portable	46
7.4 Proxy avancé / API Socks selling	47
7.5 Infrastructure pour les fournisseurs de VPN	48
7.6 CDN décentralisé sur blockchain	49
7.7 Privatix.FAAS - solution anti-censure pour les développeurs	50
7.8 Privatix.Monetize - Une plateforme de monétisation des apps et logiciels.	50
8. The Privatix team	51
8.1 Core team	51
8.2 Nos projets et expériences réussies	56
8.3 Pourquoi sommes-nous convaincu de ce que nous faisons?	58
9. Roadmap	59
9.1 Premières étapes après l'ICO	59
9.1.1 Priorité des premiers mois	59
9.1.2 Questions juridiques, HR et administratives	59
9.2 Q4 / 2017 - Q2 / 2018 : Privatix Network Core Development	60
9.2.1 Réseau Privatix - Alpha (SBN / SAPI / SPEED node)	60
9.2.2 Privatix.Agent - application de cross-platform et noeud de sortie	60
9.3 Q3 - Q4 / 2018 : Produit et services réseau Proof of Concept (PoC)	60
9.3.1 Consumer VPN, basé sur le protocole DPI-free VPN	61
9.3.2 Proxy avancé / plateforme Socks selling API	61
9.3.3 Réseau Privatix - Beta release	61
9.4 Q1 - Q2 / 2019 : Produit et services réseau Proof of Concept (PoC) additionnels	61
9.4.1 Réseau privatix - Release finale	62
9.4.2 Privatix.FAAS (SDK)	62
9.4.3 Privatix.Monetize (SDK)	62
9.5 Q3 - Q4 / 2019 : Produit et réseau Proof of Concept (PoC)	62
9.5.1 Privatix.BOX (Hardware)	63
9.6 Q1 - Q4 / 2020 : Blockchain CDN sur le réseau Privatix	63
10. Informations additionnelles	64
10.1 Cadre légal de protection pour les propriétaires de nœuds de sortie (Agents)	64
10.2 Solution afin de réussir une adoption en masse	65
10.3 Affiliation du token sur les échanges	65
10.4 Engagement envers la communauté open source	65

1. Introduction

Privatix est une société établie et rentable qui a été fondée par un groupe d'entrepreneurs expérimentés en informatique et par de talentueux développeurs passionnés de la liberté d'Internet, de cyber sécurité, du droit à la protection de la vie privée des individus, et des entreprises.

Notre équipe - qui a plus de 10 ans d'expérience dans la cybersécurité - est composée des développeurs d'un service VPN gratuit incroyablement simple à utiliser - Privatix.com - qui peut être utilisé par n'importe qui et n'importe où, indépendamment de leur expérience technique. Depuis 2015, plus de 750.000 personnes ont utilisé ce service.

Privatix est également l'équipe derrière Temp-mail.org, qui a plus de 250.000 visiteurs quotidiens et filtre plus de 10 millions de spams par jour.

Privatix a développé le site de vérification d'identité avancée Ipleak.com ainsi que de nombreux autres services liés à la vie privée.

Aujourd'hui, nous avons créé un concept de réseau décentralisé et complètement autonome sur la blockchain. Le réseau Privatix aura sa propre crypto-monnaie et permettra aux utilisateurs de louer leur bande passante. Nous croyons que ceci mettra fin à l'ère actuelle de la censure sur internet et changera totalement le marché des VPN d'aujourd'hui, entre autre choses (par exemple , la cybersécurité).

1.1 Les principaux problèmes auxquels Internet est confronté

L'incroyable croissance mondiale des utilisateurs d'internet est surprenante. En 2016, nous avons 3.4 milliards d'utilisateurs, représentant 46% de la population mondiale. D'ici 2020, il est prévu d'atteindre 5 milliards d'utilisateur connectés.

Mais à mesure que le nombre d'utilisateurs connectés augmente, la censure augmente elle aussi. À l'avenir, la plupart des nouveaux utilisateurs viendront de pays avec des lois de censure concernant Internet de plus en plus strictes; parce que ces utilisateurs ont souvent de mauvaises connexions mobiles à internet, ils sont les plus vulnérables à ces lois parfois draconiennes et arbitraires. Ce sont ces utilisateurs qui recherchent des solutions efficaces aux restrictions sur internet.

Aujourd'hui, l'un des problèmes majeurs avec internet est la censure et le non respect du principe de neutralité du réseau, qui suppose une possibilité égale d'accès au réseau.

Cette censure va mener à l'effondrement d'internet tel que nous le connaissons depuis les 25 dernières années. Les utilisateurs ne sont pas juste observés par les gouvernements et les cyber criminels, leurs données sont collectées par les FAI et leurs droits fondamentaux à la vie privée systématiquement violés. Cela se produit non seulement en Chine ou en Iran, mais aussi en Australie, en France ou même aux États-Unis.

Le deuxième problème concerne la cybersécurité. D'après le rapport de Cybersecurity Ventures, il y a eu plus de 3 milliards de dollars de perte dû à des incidents de cybersécurité en 2015 et cela augmentera à 6 milliards en 2021. La complexité des solutions actuelles signifie que les algorithmes d'encryption robustes ne sont pas toujours accessibles au gens ordinaires afin de protéger efficacement leurs données et d'assurer une cybersécurité simple et à bas coûts.

Le troisième problème est la vitesse. Tandis qu'internet est mondial, la qualité du réseau n'est pas égale dans tous les pays. Le contenu devient de plus en plus lourd, exemple avec les vidéos Full HD, le streaming de film, etc.

1.2 La solution centralisée actuelle

Des solutions pour le problème de la censure sur internet sont actuellement disponibles sur le marché. Cependant, elles sont chères et toujours vulnérables au contrôle du FAI. Ce n'est pas un secret que l'industrie du VPN grandit rapidement, notamment grâce à l'attrait des énormes marges de ce secteur. Étant initié, Privatix est conscient des problèmes majeurs concernant les VPN centralisés, comme les fausses déclarations concernant la police de rétention des logs, vente de données, surcharge, politiques de facturation peu claires, et les marges incroyables qui sont siphonnées dans le marketing, la publicité, etc.

En fait, l'industrie du VPN ne protège pas la vie privée et les données des utilisateurs, alors qu'ils payent cher ces services, mais actuellement il n'y a pas de meilleures options sur le marché.

1.3 Nouvelles opportunités

Avec son potentiel d'être l'une des plus puissantes forces de changement de la sphère technologique Internet, la blockchain nous permettra de transformer les pratiques actuelles de sécurité et de confidentialité sur internet, augmentant simultanément la vitesse d'internet (sans mise à l'échelle physique).

Privatix Network est une nouvelle solution conceptuelle qui bénéficiera aux internautes ordinaires, aux développeurs, et aux entreprises en ligne. Nous allons réduire les coûts et les marges faites sur le consommateur de VPN, supprimer l'intermédiaire et permettre aux gens de partager et/ou de profiter du partage leurs connexions inutilisées. Nous fournirons un nouvel horizon aux développeurs afin qu'ils puissent créer de formidables applications et services basés

sur ce réseau, par exemple CDN, des outils proxy de business intelligence, des SDK anti-censure pour apps, etc. L'imagination est la seule limite à la richesse des applications potentielles.

1.4 Notre mission et nos objectifs

Notre mission est de créer un réseau VPN P2P décentralisé et complètement autonome sur la blockchain avec un marché avancé de bande passante Internet alimenté par sa propre crypto-monnaie.

Notre but est de montrer la possibilité de créer de nouveaux types de produits et services basés sur les capacités du réseau qui transformeront un certain nombre de marchés tels que les VPN, les CDN, la cybersécurité et l'encryption ou changeront même le paysage du marché de la monétisation d'applications.

2. Token PRIX

L'écosystème du réseau Privatix sera basé sur les principes crypto-économiques. La seule crypto-monnaie qui sera utilisée pour acheter ou vendre du trafic sur le réseau sera PRIX

2.1 Specifications

Le PRIX, token ERC20 basé sur la blockchain Ethereum, est une part centrale du réseau Privatix Network. Sa fonction principale est de permettre aux participants du réseau d'échanger de la valeur.

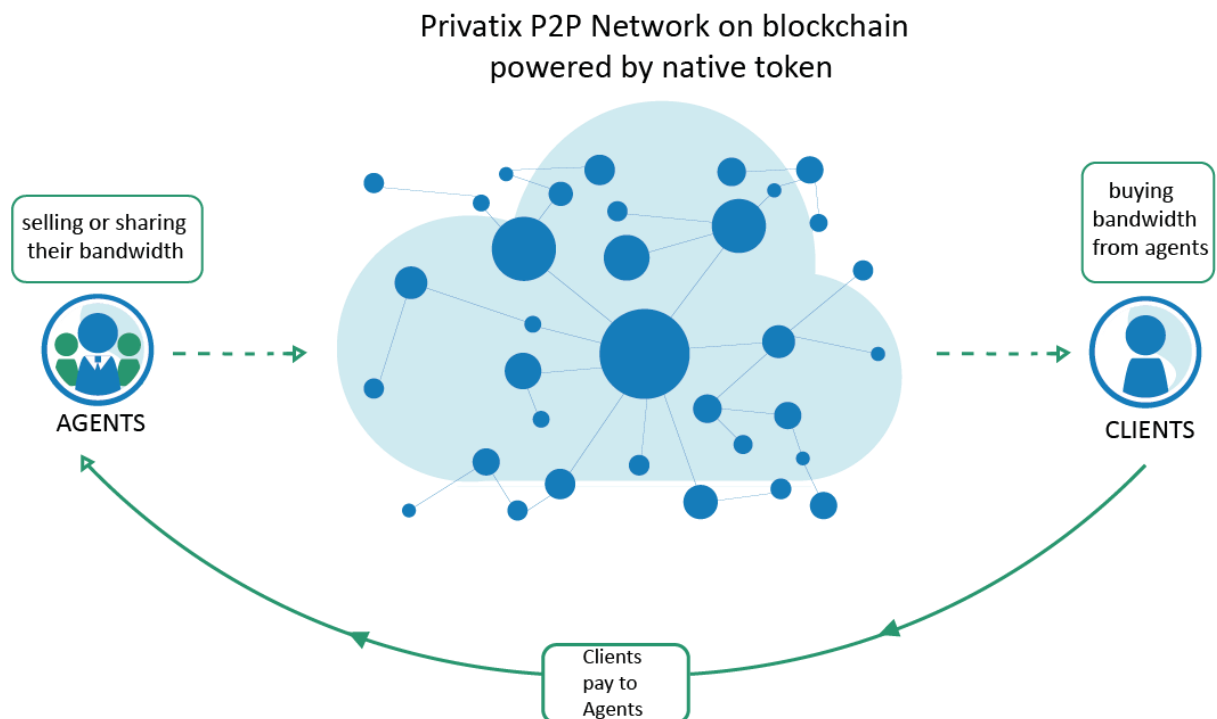
Nom du Token	Privatix Token
Token ticker	PRIX
Token type	ERC20
Emetteur	Privatix Limited
Total supply	10,000,000 PRIX (fixé, pas de dilution)
Mining	Pas de minage ou autres moyen d'augmenter le nombre de Token.
Utilité du Token	Crypto-monnaie interne pour échanger des services (utility) entre les utilisateurs du réseau Privatix.
Conditions spéciales	L'échange des Token, dans le cadre de l'achat et la vente de bande passante internet (uniquement entre les utilisateurs du réseau Privatix), est sujette à des frais de commissions représentant 1% du prix de la transaction (facturés en PRIX). Pas de frais pour les autres transactions ou échanges, hormis les paiements relatifs à la bande passante.

2.2 La crypto-économie

Les valeurs économiques principales avec la crypto-monnaie du réseau Privatix sont les suivantes:

- Les utilisateurs qui veulent vendre leur bande passante Internet (Agents)
- Les utilisateurs qui veulent acheter de la bande passante Internet à des Agents (Clients)

PRIX sera la seule crypto-monnaie autorisée pour établir les échanges de valeurs entre les participants (Agents et Clients). En même temps, le token PRIX pourra s'échanger sur des échanges et aura un prix comparable à celui des autres crypto-monnaies bien connues. Le PRIX pourra être facilement échangé en d'autres crypto-monnaies, sans restriction.



D'un point de vue économique de base, nous avons d'un côté la demande avec les Clients et de l'autre l'offre avec les Agents. Les Clients voudront acheter du haut débit auprès des Agents, et les agents seront intéressés à vendre cette bande passante. Ainsi, un point d'équilibre du marché devrait rapidement survenir et ce dernier sera représenté par le token PRIX. (par exemple, 1 Mo = 0,001 PRIX).

Dans le cas d'une demande plus importante de bande passante de la part des Agents, le token PRIX augmentera de valeur, ce qui attirera plus d'Agents sur le réseau (car ils verront qu'ils pourront vendre leur bande passante pour un prix toujours plus intéressant) et vice versa.

L'offre et la demande découlent donc du marché; influencés d'une part par des coûts de trafic élevés pour les Agents recherchant des bénéfices et, d'autre part par, dans le cas de faibles coûts pour la bande passante, des Clients qui souhaiteront acheter du haut débit le moins cher possible.

2.3 Exemples de cas

Voici deux exemples simples qui démontrent les échanges des tokens PRIX dans l'écosystème du réseau Privatix.

Exemple 1

- François, un utilisateur régulier d'Internet provenant de France, a une connection de 100 Mbps et il ne l'utilise pas complètement, surtout la nuit .
- Il a un abonnement forfaitaire avec son fournisseur Internet. Donc aucun coûts additionnels.
- François installe l'application réseau de Privatix et devient ainsi un Agent.
- De l'autre côté de la terre, nous avons un utilisateur chinois d'Internet, Lee
- Lee n'a pas accès à de nombreux sites internet car la censure sur Internet en Chine est très forte

- Lee installe l'application VPN basée sur le réseau Privatix et à travers elle achète le haut débit de François. Maintenant, il peut naviguer sur Internet via le VPN français crypté et accéder ainsi à tous les sites Internet.
- François reçoit en échange de Lee un paiement en PRIX pour l'utilisation de sa bande passante.

Exemple 2

- Alex possède un business d'hébergement internet. Il loue 10 serveurs dédiés et vend des services d'hébergement pour ses clients, par ex. publication de sites Internet.
- Tous les serveurs sont déjà payés, mais la bande passante est largement sous-utilisée.
- Alex installe l'application Privatix Network Agent sur tous ses serveurs et commence à vendre sa bande passante.
- Un autre utilisateur, Ivan, propriétaire d'un site Internet diffusant de la vidéo, doit louer des serveurs coûteux afin que les gens puissent regarder du contenu vidéo HD sur son site.
- Ivan, afin d'économiser sur le transfert de données, utilise un produit basé sur le réseau Privatix - un CDN - qui lui permet d'acheter du haut débit à bas prix provenant de centaines d'agents comme Alex.
- En conséquence, les serveurs d'Alex sont complètement utilisés et il augmente ses bénéfices alors que Ivan réduit ses coûts pour diffuser du contenu vidéo.

3. Vente de Token (ICO)

Afin d'atteindre nos objectifs le plus tôt possible, nous annonçons la mise en vente publique des Token PRIX. Privatix émettra 10 000 000 PRIX sans Token additionnels émis dans le futur.

8 300 000 Token PRIX (83%) seront vendus au public. 8 000 000 PRIX seront vendus au cours de l'ICO et 300 000 PRIX seront alloués à la pré-ICO

PRIX tokens distribution	PRIX	Partage
Total supply	10,000,000	100%
ICO	8,000,000	80%
Pré-vente (pre-ICO)	300,000	3%
Bounty, conseillers et couvertures de coûts	300,000	3%
Team et futurs employés	700,000	7%
Fondateurs (bloqué pour 12 mois)	700,000	7%

Le prix d'une token PRIX sera de 0.01 ETH ou, pour 1 ETH vous recevrez 100 PRIX. Le montant minimum par transaction pour participer à la pré-vente (pre-ICO) sera de 0.63 ETH et de 0.01 ETH pour l'ICO. Le montant maximum de participation n'est pas limité.

Notre but est de récolter durant l'ICO entre 3,350 et 57,142 ETH ou un montant similaire dans d'autres crypto-monnaies en fonction de leur taux de change.

3.1 Pré-vente (Pre-ICO)

Pour la pré-ICO, nous émettrons un Token spécial PRIXY. 300 000 PRIXY seront offerts en pré-vente avec une réduction de 60%, c'est-à-dire que pour 1 ETH, un acheteur recevra 160 PRIXY (100 + 60 en prime). Les contributeurs recevront immédiatement leur Token PRIXY dans leurs portefeuilles Ethereum, mais les Token resteront intransmissibles jusqu'à au début de l'ICO.

Le but principal des PRIXY est d'assurer les droits des investisseurs participants à la pré-ICO pour le Token principal - PRIX. Par conséquent, ils ne seront pas autorisés à les transférer avant le début de l'ICO.

Lorsque l'ICO débutera, les PRIXY seront automatiquement convertis en PRIX au taux 1-1 et les contributeurs les recevront dans leurs portefeuilles Ethereum. La durée maximale de pré-ICO est de deux semaines. Si le hard cap de 1,875 ETH est atteint plus tôt, la vente sera stoppée. Sinon, les Token invendus seront brûlés.

Détail de la pré-vente	
Distribué lors de la pre-ICO	300,000 PRIXY
Prix	1 ETH = 100 PRIXY
Bonus	60% (1 PRIXY = 1.6 PRIXY)
But maximal (hard cap)	1,875 ETH
Période	14 jours
début	14 Septembre 2017 à 14:00 UTC
fin	28 Septembre 2017 à 14:00 UTC
montant minimum	0.63 ETH
Smart - contract	https://github.com/privatix

* Les conditions pour participer à la pré-vente en tant qu'early bird seront annoncées sur notre site Internet: privatix.io

3.2 ICO

8,000,000 PRIX seront proposés lors de l'ICO avec un bonus allant de 5% to 40%.

Un bonus spécial de 40% sera proposé lors des premières 48 heures de l'ICO.

Ensuite, les bonus diminuent chaque semaine. La durée maximale de l'ICO est de quatre semaines.

Si le hard cap de 57,142 ETH est atteinte avant la fin de l'ICO, nous arrêterons la vente. Si nous atteignons le soft cap de 3 350 ETH et que la période est terminée, les Token invendus seront brûlés. Si nous n'atteignons pas le soft cap de 3 350 ETH, nous rembourserons les paiements des contributeurs.

Détails de l'ICO	
Distribué lors de l'ICO	8,000,000 PRIX
Prix	1 ETH = 100 PRIX
Bonus	Bonus premières 48 heures : 40% (1 PRIX = 1.4 PRIX) Bonus semaine 1 : 30% (1 PRIX = 1.3 PRIX) Bonus semaine 2 : 20% (1 PRIX = 1.2 PRIX) Bonus semaine 3 : 10% (1 PRIX = 1.1 PRIX) Bonus semaine 4 : 5% (1 PRIX = 1.05 PRIX)
But minimal (soft cap)	3,350 ETH
But maximal (hard cap)	57,142 ETH
Période	28 jours (4 semaines)
début	19 octobre 2017 à 14:00 UTC
fin	16 Novembre 2017 à 14:00 UTC
montant minimum	1 PRIX ou 0.01 ETH
Smart - contract	https://github.com/privatix

3.3 Utilisation des fonds levés

Fonds issus de la pré-vente	
promotion et marketing de l'ICO	90%
problèmes juridiques et conformité	5%
administration et RH	5%

Fonds issus de l'ICO		
Détails	but minimum (soft cap)	but maximum (hard cap)
Développement du cœur de réseau Privatix (R&D)	60%	50%
Développement de produits basés sur le réseau	10%	30%
Marketing et promotion	20%	18%
Dépenses opérationnelles	5%	1%
Aspects juridiques et conformité	5%	1%

3.4 Canaux de communication

Privatix communique uniquement via les canaux publiées sur <https://privatix.io>. Tous les autres canaux ne sont pas en notre possession et pourraient être utilisés par des escrocs. Merci de rester vigilant.

3.5 Attention (merci de lire)

Les adresses pour effectuer les paiements lors de la pré-vente ne seront publiées UNIQUEMENT sur <https://privatix.io>. Nous ne transmettrons aucune adresse ETH via d'autres canaux de communication. Nous ne communiquerons aucun message personnel contenant une adresse

ETH. Tout message incluant l'adresse ETH doit être considéré comme un SCAM et nous demanderons que de telles tentatives nous soient signalées immédiatement.

Dans le cas de problèmes techniques lors de l'ICO ou de la Pré-ICO, par exemple le site Internet qui ne fonctionne plus ou des problèmes avec la blockchain Ethereum, les canaux de communication PRINCIPAUX seront les canaux Twitter et Telegram.

4. Business model

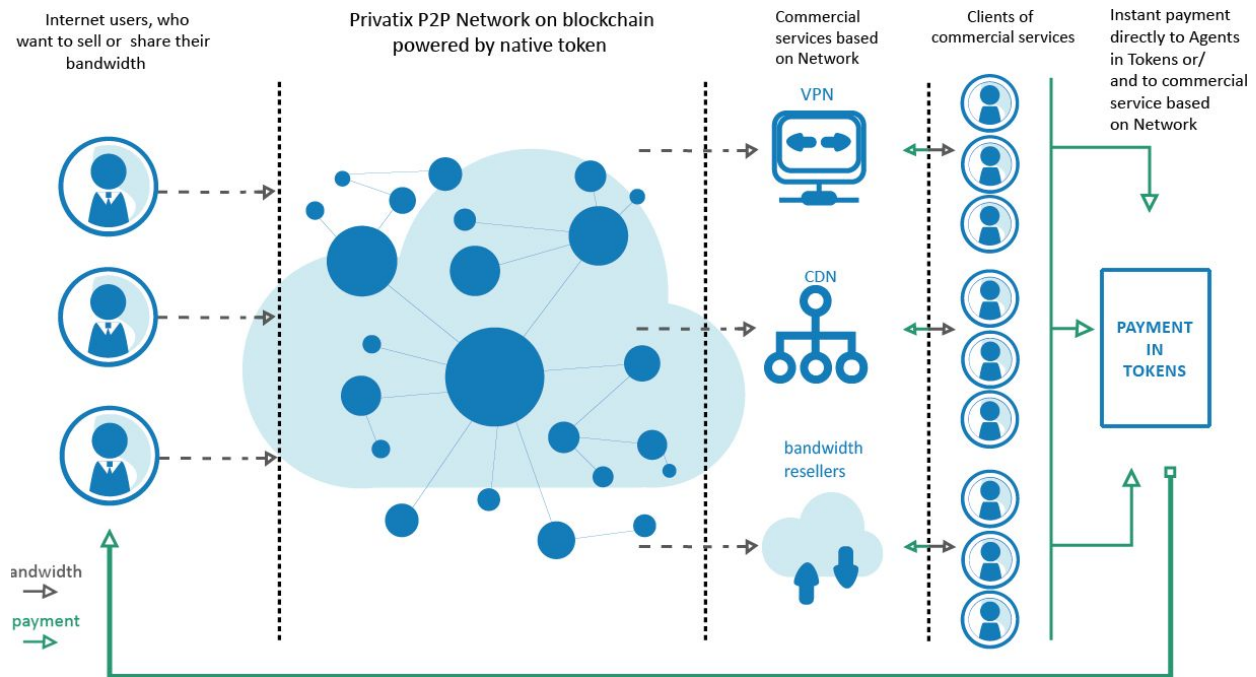
Les principaux atouts du réseau Privatix sont les «propriétaires de nœuds de sortie» (Agents). Ces Agents hébergent sur leurs périphériques une application légère qui leur permet de vendre leur bande passante Internet.

La plupart des utilisateurs Internet ont beaucoup de bande passante qui a déjà été payée à un fournisseur d'accès Internet (abonnement forfaitaire), mais restent généralement sous utilisée.

Privatix permettra la vente de cet actif sous utilisé (bande passante) à d'autres participants du réseau et créera une énorme valeur ajoutée pour les Agents et ce sans frais supplémentaires ni aucun investissement initial de leur côté (l'installation du logiciel gratuit est rapide et facile).

Toutes les relations financières entre les Agents et les Clients ne s'effectueront qu'en crypto-monnaie PRIX. Chaque échange de token lié au paiement pour le haut débit Internet sera soumis à des frais qui seront accumulés par Privatix pour la maintenance et le développement futur du réseau. Les frais resteront dans une fourchette allant jusqu'à 1% du montant de la transaction. Pas de frais pour les tout autres transactions ou échanges, hormis les paiements relatifs à la bande passante.

4.1 Privatix Network



4.2 Produit Proof of Concept (PoC)

Notre mission est de créer un réseau décentralisé et entièrement autonome basé sur la blockchain - le réseau Privatix - mais, de bout en bout, l'un de nos principaux objectifs est de montrer comment des gens peuvent utiliser au mieux ce réseau et comment ils peuvent en profiter, y compris financièrement.

Pour cette raison, nous allons créer un certain nombre de produits révolutionnaires, basés sur le réseau Privatix, afin de démontrer aux entrepreneurs et aux développeurs les différentes façons d'utiliser cette nouvelle plate-forme. Privatix, en tant que pionnier, tirera également des bénéfices importants de ces produits en transformant le marché des VPN populaires (par exemple, la cyber sécurité).

Le premier produit sur lequel nous nous concentrerons sera un VPN décentralisé et non blocable basé sur la blockchain qui, selon nous, traitera et résoudra les défis liés à cybersécurité et la

censure sur Internet pour toujours. Nous nous attendons à changer totalement le marché VPN pour les consommateurs, permettant aux gens d'utiliser gratuitement un service VPN en partageant leur propre réseau ou en payant moins de 5 à 10 dollars par an (10 à 20 fois moins que les prix pour un service VPN centralisé).

4.3 Stratégie sur le long terme

Nous définissons la stratégie sur le long terme comme un plan pour les trois prochaines années. Dans la situation actuelle du monde réel influencé par des technologies disruptives tel qu'Internet et le développement des technologies basées sur la blockchain, il est difficile de créer une planification entièrement détaillée, mais en respectant notre mission et nos objectifs, et en s'appuyant sur notre vaste expérience, nous sommes totalement confiants que nous trouverons la bonne solution dans n'importe quelle situation.

La mise en place d'une plate-forme de réseau Privatix, la fourniture d'une offre de réseau sous forme d'Agents et le soutien de la demande sous la forme de Clients seront nos principaux objectifs pour l'avenir immédiat.

Le défi auquel nous sommes confrontés sera de garantir un marché équilibré: nous aborderons cela en fournissant une compensation financière adéquate aux Agents et en même temps favoriser la demande pour les Clients. Au départ, nous assumons les rôles des clients et le lancement de produits PoC. Nous utiliserons nos fonds pour promouvoir le réseau et assurer sa croissance et maintenir l'équilibre optimal entre l'offre et la demande.

À ce moment-là, nous prévoyons que le réseau comprendra des dizaines de milliers ou même des millions d'Agents (fournisseurs de bande passante). En développant une variété de produits initiaux, le réseau commencera à prendre vie et à croître de manière autonome. Privatix ne bénéficiera que des frais d'utilisation du réseau basé sur l'échange des token entre les Agents et Clients et continuera ainsi le développement de l'infrastructure et des produits.

5. Spécifications techniques

5.1 Définitions

Symbol	Nom	Définition
GW	Gateway	Logiciel exécuté sur un périphérique d'un Agent et qui permet le partage de la bande passante aux 'autres participants du réseau
SBN	Service Blockchain Node	Effectue diverses fonctions pour la gestion du réseau, la collecte de statistiques et l'étude du comportement du réseau. Centralisé temporairement, sera déplacé plus tard complètement sur la blockchain
Agent	Agent	Utilisateur exécutant le logiciel GW et partageant sa large bande sur le réseau et étant payé en token
Client	Client	Application Client du réseau qui utilise la bande passante partagée par l'Agent
ETH	Blockchain Ethereum	Méthode principale pour enregistrer et partager des données
SAPI	Service API (API)	API service -couche de service supplémentaire fonctionnant au-dessus du réseau Privatix
Token	Token ERC20	Token ERC20 natif qui est la devise principale dans l'écosystème du réseau Privatix pour transférer la valeur entre les Agents et les Clients.
Speed	Speed (node)	Au début, les Agents ne pourront pas gérer des abonnements avec des délais temporels. Pour ce faire, des nœuds spéciaux seront déployés (leur description n'est pas couverte dans ce document)

5.2 Vue d'ensemble du réseau Privatix

La mission du réseau Privatix est essentiellement la mise sur pied d'un marché pour l'achat et la vente de bande passante. Le réseau repose sur le principe de mise à disposition et l'utilisation de la bande passante par de nombreux utilisateurs du réseau.

Globalement, il existe de nombreux utilisateurs ayant un accès direct à Internet et des ressources de bande passante non utilisée à 100%, comme les réseaux mobiles pour smartphones, les réseaux câblés sur les ordinateurs personnels et les ordinateurs portables, ainsi que les liaisons montantes (uplinks) dédiées dans les centres de données pour les serveurs.

Dans le réseau Privatix, les utilisateurs qui vendent leur bande passante sont des Agents; Ils sont contractuellement engagés dans la location de leurs ressources.

Les participants au réseau qui achètent de la bande passante sont des Clients. Les Clients peuvent être, par exemple, des applications tierces sur le réseau ou simplement d'autres Agents.

Sur le réseau Privatix, les paiements mutuels entre clients et agents seront effectués avec les token PRIX.

Pour utiliser les services du réseau Privatix, tels que le VPN, les utilisateurs pourront acheter différents types d'abonnements:

- Accès complet avec intervalle de temps définis
- Accès complet avec une quantité spécifique de megabytes achetés
- Accès limité par megabytes et intervalle de temps définis

La première version du réseau ne fonctionnera que via la blockchain (ETH), mais à l'avenir, pour réduire les exigences envers les serveurs des agents, nous leur permettrons de travailler via notre API (SAPI) alors que la blockchain (ETH) continuera à être utilisé pour enregistrer les transactions au moyen des token entre les utilisateurs.

5.3 Méthode d'enregistrement de l'Agent sur la blockchain

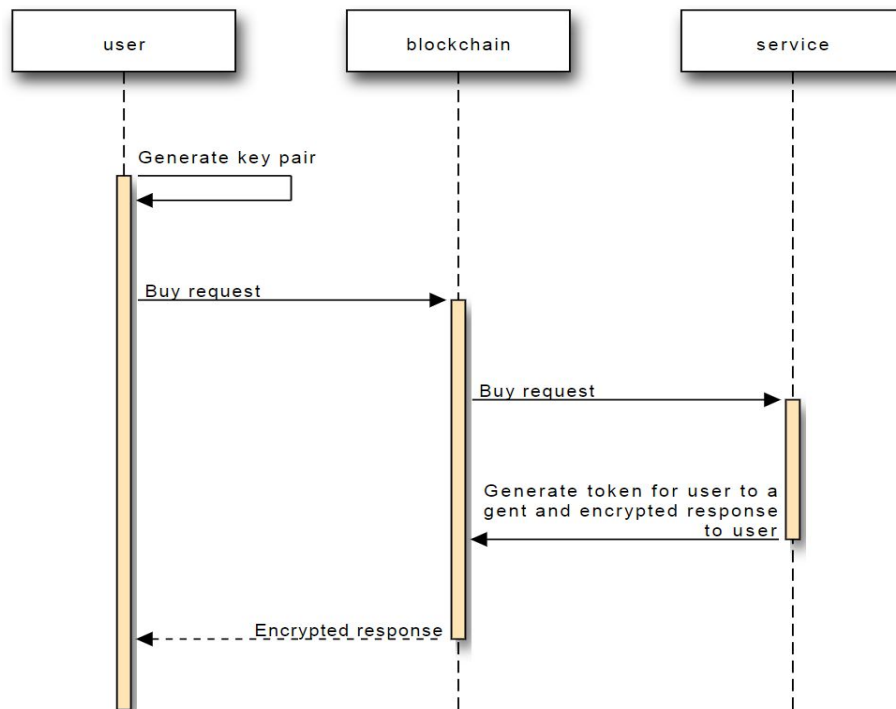
Création du compte

Pour utiliser le système en tant qu'Agent ou en tant que Client, il est nécessaire d'ouvrir un compte.

- Les Agent seront facturés pour l'inscription et payé pour le service qu'ils fournissent
- Les Client seront facturés pour l'achat de leur abonnement

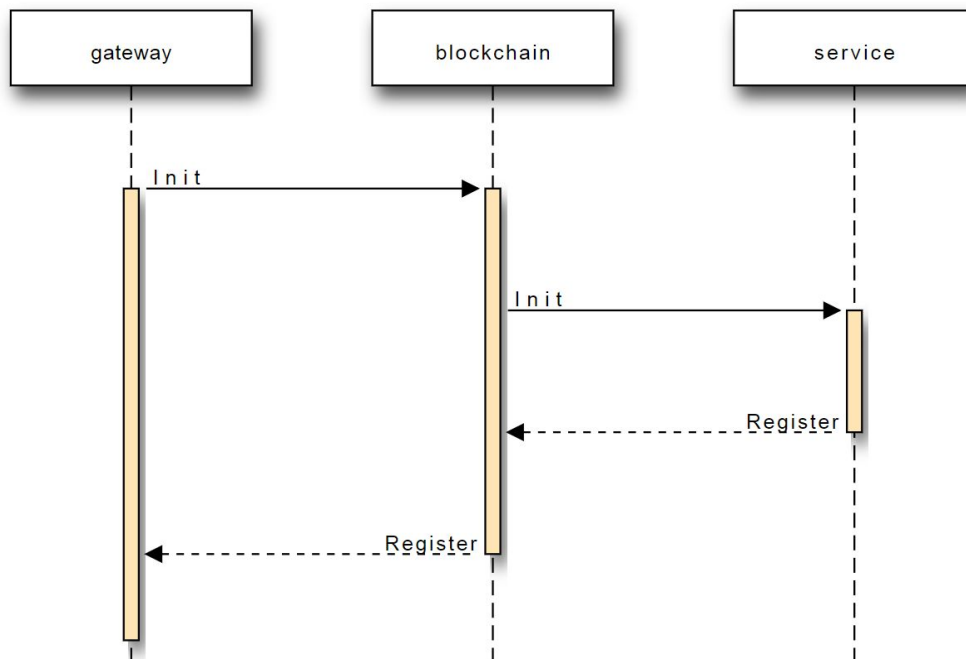
Activation d'une requête sur la Gateway

- L'agent télécharge le logiciel de gateway (GW), sélectionne le mode blockchain et configure les paramètres Ethereum Blockchain
- La gateway reçoit de la blockchain la clé publique du noeud de service Blockchain (SBN)
- L'IP est encryptée au moyen de la clé publique SBN
- Une clé privée est générée
- Une requête d'enregistrement de la gateway sur le réseau Privatix est envoyée, incluant son IP encryptée et sa clé publique dans smart contract
- La gateway (GW) est placée dans une queue afin d'être contrôlée par le SBN



Confirmation

- Le SBN du blockchain reçoit les nouvelles demandes de transactions ainsi qu'une requête de la gateway (GW) pour effectuer les vérifications.
- Le SBN effectue plusieurs vérifications de la gateway (GW) pour s'assurer qu'elle peut servir les clients, puis soit supprime la demande, soit la place dans la liste des gateway de confiance. Elle détermine ensuite le coût en fonction de la bande passante disponible, du type IP et du pays.



Contrôle

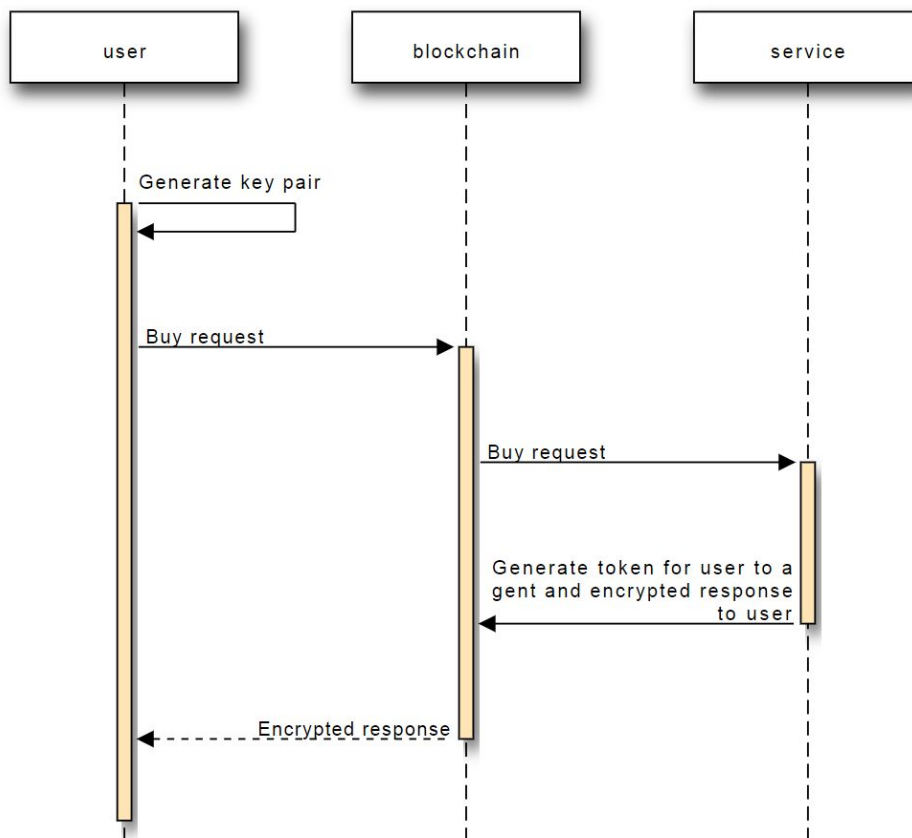
- De temps en temps, le SBN se connecte à la gateway (GW) pour contrôler la disponibilité et la charge du réseau
- Si le nœud de sortie n'est pas disponible, ou si le débit disponible a changé, le SBN supprime ce nœud de la liste des passerelles disponibles.
- Si, pendant la journée, le nœud de sortie n'apparaît plus sur le réseau, il est supprimé du processus de vérification; pour réactiver, une nouvelle demande doit être renvoyée.

Inscription en tant que Client

Un client veut acheter un abonnement en Suisse pour 1 jour ou avec une limite de 10 GB.

Le client appelle la fonction du smart contract en plaçant une demande d'achat dans la queue et en envoyant le code de son pays et sa clé publique.

- **SBN:**
 - Réception d'une requête de souscription.
 - Contrôle de la balance concernant la disponibilité des fonds.
 - Génération d'une token pour la gateway (**GW**).
 - Effectue un ajout à la liste des token émis, incluant la date d'entrée se référant au temps du "block".
 - Enregistre le début de l'attribution des services pour assurer le paiement ultérieur à la gateway.
 - Soustrait le prix de l'abonnement du solde de l'utilisateur.



Annulation de la souscription

- Le client envoie une demande pour annuler son abonnement et récupérer ses token qu'il avait réservé pour la souscription du service.
- **SBN :**
 - Envoie une requête afin de se désinscrire
 - Contrôle que le service était effectivement fourni
 - Supprime l'entrée concernant la fourniture du service au moment actuel dans le journal (log)
 - Met les fonds disponibles pour le paiement
 - Retourne les fonds disponibles sur le compte utilisateur

Demande de transfert du solde utilisateur

- L'Agent dispose de deux comptes. L'un est disponible pour le transfert d'argent, l'autre est bloqué jusqu'à ce que le service ait été fourni au Client. Si l'Agent effectue une demande de transfert des fonds du compte disponible pour toutes les "dates d'entrée en vigueur" inférieures ou égales à la date actuelle; la «date d'entrée en vigueur» devient alors égale à la date de la demande.
- Un smart contract transfère les fonds sur le compte de l'Agent

5.4 Whisper mode (blockchain subprotocol)

Whisper est un sous-protocole qui est actuellement en développement final et sera bientôt publié. Ce protocole permet d'envoyer des messages sur le bloc-chaîne sans payer de commission pour l'opération. Les chances d'être finalisé avec succès sont très élevées et cela pourrait résoudre plusieurs de nos activités plus efficacement. Nous avons donc décidé de le décrire en détail dans ce White Paper.

Whisper permettra aux nœuds récemment enregistrés de s'annoncer et de communiquer directement avec les autres nœuds. Le sous-protocole permettra également d'ajouter des chèques numérique, un E-check, pour des paiements rapides.

Un E-check est un message signé qui contient la clé publique ou le token d'autorisation du Client, la clé publique de la gateway et l'intervalle estimé. Les E-check sont envoyés uniquement via la blockchain + Whisper.

Lorsqu'un Client souhaite prolonger la location d'un service de bande passante ou augmenter la largeur de bande, il transmet ce E-check à la gateway ; La gateway pour sa part envoie son SBN sur blockchain + Whisper. SBN traite l'encaissement du E-check et enregistre une entrée pour la facturation

Approvisionnement du compte

Egal au mode blockchain

Requête d'initialisation de la gateway

- L'Agent lance le logiciel téléchargé à partir de notre site Web, sélectionne le mode blockchain + Whisper et le configure pour travailler avec Ethereum Blockchain
- La gateway reçoit la clé publique actuelle du SBN de la blockchain.
- Ecrypte l'IP en utilisant la clé publique du SBN
- Génère une clé publique et privée
- Envoie une requête pour enregistrer la gateway, en transférant son IP cryptée et sa clé publique à un smart contrat en utilisant blockchain + Whisper (sans frais pour cela)
- La gateway est placée dans une queue pour vérification

Confirmation

- Le SBN reçoit de nouveaux messages de la blockchain + Whisper et une demande de vérification depuis la gateway
- Le SBN effectue plusieurs vérifications sur la gateway, puis supprime la demande ou la place dans la queue des passerelles approuvées et définit le prix en fonction de la largeur de bande et du pays concerné

Contrôle

Egal au mode blockchain.

Achat d'un abonnement

- Un Client veut acheter un service. Par exemple pour 1 jour avec une limite de 10GB.
- Le Client place une requête via blockchain + Whisper en transmettant le code du pays et sa clé publique
- SBN:
 - Récupère la requête de création d'abonnement
 - Vérifie la disponibilité des fonds au bilan
 - Sélectionne la meilleure gateway
 - Génère une token pour la gateway
 - remplit un formulaire E-checks d'une limite de temps et / ou une limite de quantité de données, un token ou une clé Client, une clé de gateway, un nonce et un timestamp

Encaissement des E-checks

- La gateway envoie les E-checks accumulés à l'aide de la blockchain + Whisper à l'un des SBN
- Le SBN effectue la facturation et, à une date définie, effectue un paiement si le montant couvre la taille de la commission du réseau

Annulation de souscription

Le mécanisme d'annulation des abonnements n'est ici pas nécessaire.

Demande de transfert de fonds entre comptes utilisateurs

Egal au mode blockchain.

5.5 Agent d'affiliation sur le réseau via l'API

Financement du compte

Le Client ou l'Agent finance le compte par paiement direct ou en transférant des fonds à une adresse spéciale (en achetant ainsi son compte virtuel).

Requête d'activation de la gateway

- L'agent lance le logiciel téléchargé (GW) de notre site Web et sélectionne le mode API.
- Génère des clés privées et publiques
- Envoie d'une demande pour enregistrer le nœud en envoyant sa clé publique au service API (SAPI)

Confirmation

Le service API (SAPI) vérifie à plusieurs reprises la gateway (GW), puis soit supprime la demande soit la place dans la liste des gateway approuvées et définit le prix en fonction de la bande passante disponible et du pays.

5.6 Modification Client

Le client Privatix installé par les propriétaires de nœuds utilisera des versions modifiées de protocoles et des solutions bien connues pour éviter le blocage par les systèmes d'analyse de comportement DPI (Deep packet inspection).

5.6.1 VPN, SocksObfuscated

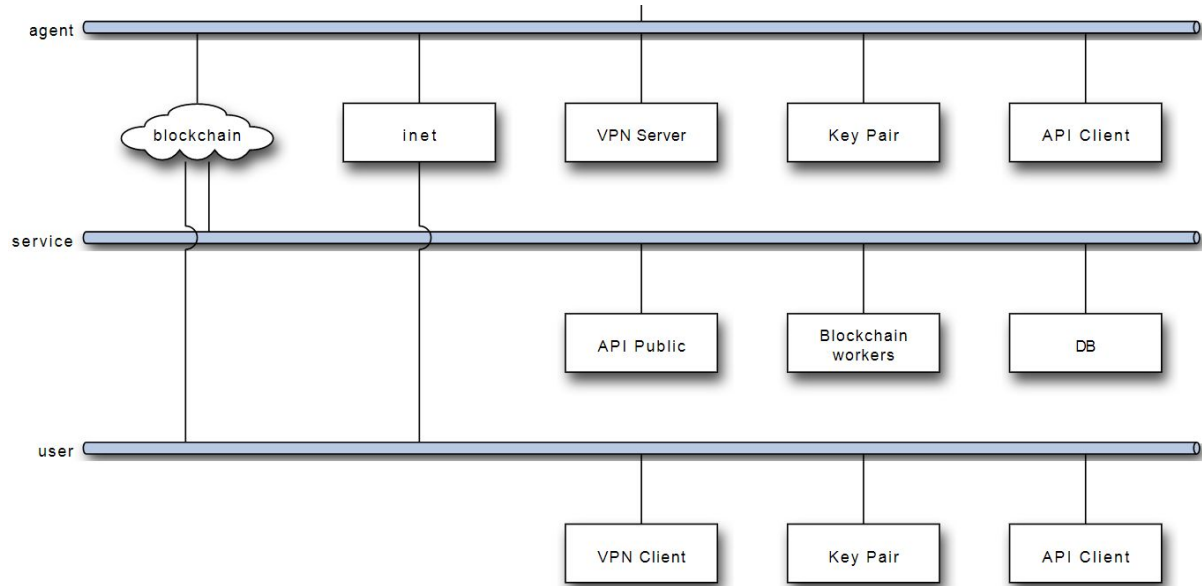
Afin d'éviter les DPI (Deep packet inspection) et de rester inaperçus, nous utiliserons diverses technologies d'obscurcissement (obfuscation) pour cacher le fait que la connexion est cryptée. Nous prévoyons de modifier les solutions bien connues sur le marché dans les domaines suivants:

- Simuler le comportement de protocoles connus (HTTPS Keep-Alive, HTTP2, CS Source, DHT)
 - Handshake
 - Shutdown
- Données tampon afin de cacher l'envoi des requêtes DNS
- définition aléatoire de timeouts
- Taille des paquets différents

5.6.2 Machine learning DPI

Nous prévoyons de créer un analyseur de trafic basé sur le machine learning (une solution similaire est utilisée dans les systèmes DPI de trafic les plus avancés) et le rendre accessible au public. Ce système peut être utilisé pour tester notre propre réseau et prouver sa stabilité vis-à-vis des blocages et des filtrages des DPI (Deep packet inspection).

5.7 Architecture de base



5.8 Risques technologiques du Blockchain Ethereum

Nous ne pouvons pas prévoir le développement futur du blockchain Ethereum. Néanmoins, nous supposons qu'il y aura des release de Whisper et Plasma.io (lighting Ethereum network), et que de nouveaux Blockchains apparaîtront et permettront de diminuer les frais pour les transactions.

6. Vue d'ensemble des marchés

Vous trouverez ci-dessous un bref aperçu des marchés cibles du réseau Privatix et des produits possibles qui peuvent être créés en utilisant les capacités d'achat / vente de bande passante du réseau.

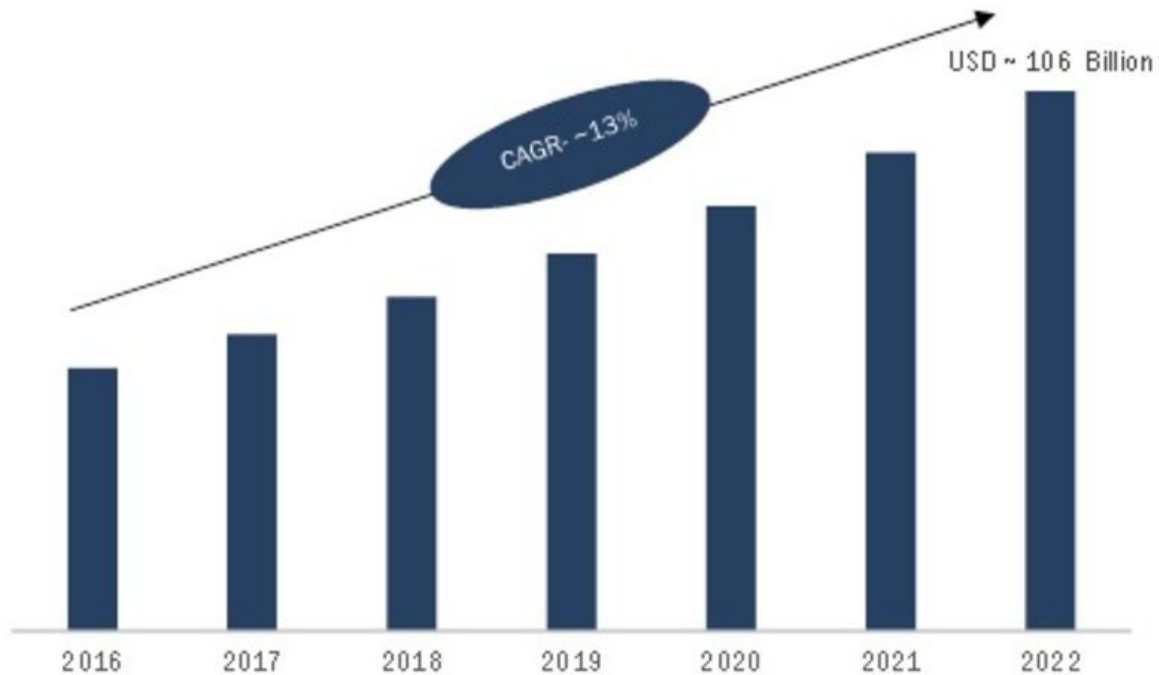
6.1 Marché global du VPN

Il y a eu une estimation de 3.5 milliards d'utilisateurs internet à travers le monde en 2016. Cela signifie qu'environ 45% de la population du globe a accédé à internet cette année. La majorité des internautes se situe en Asie du Sud-Est, tandis que la Chine est le plus gros marché en ligne du monde.

En 2016, la Chine comptait plus de 721 millions d'internautes, plus du double des États-unis, troisième du classement avec pas loin de 290 millions d'utilisateurs. La vitesse moyenne mondiale d'internet était de 6.1Mbps cette année-là.

Avec la prolifération des smartphones peu coûteux, beaucoup des 5 milliards d'utilisateurs de téléphone deviendront des internautes dans les 5 ans. Ces nouveaux utilisateurs résideront principalement dans des pays avec une censure d'Internet forte ou renforcée.

D'après les derniers rapports, le marché des Virtual Private Network (VPN - Réseau Privé Virtuel) devrait atteindre 106 milliards de dollars avec un CAGR (Compound Annual Growth Rate) de 13%.



Les principaux facteurs qui influencent ce marché concernent l’augmentation de la censure sur internet, l’augmentation du nombre d’incidents de sécurité élevée, les industries croissantes, et le nombre d’appareils connectés principalement dans des pays où la censure sur internet est stricte; pays comme la Chine, les pays d’Asie et d’Afrique, et maintenant la Russie.

Il n’y a pas de leader qui contrôle plus de 10% du marché des VPN. La plupart des 400 fournisseurs principaux rivalisent pour une petite fraction des parts de marché.

Les acteurs du milieu les plus connus sont : Hotspot Shield (Anchorfree¹) soutenu par plus de 62 millions de dollars investis par VC, Zenmate² avec plus de 3 millions de dollars en investissements, et Hidemyass (Privax) qui fût acquis en 2015 par AVG pour 40 millions de dollars.³

¹ <https://www.zionmarketresearch.com/sample/cyber-security-market>

² <https://www.crunchbase.com/organization/zanguard>

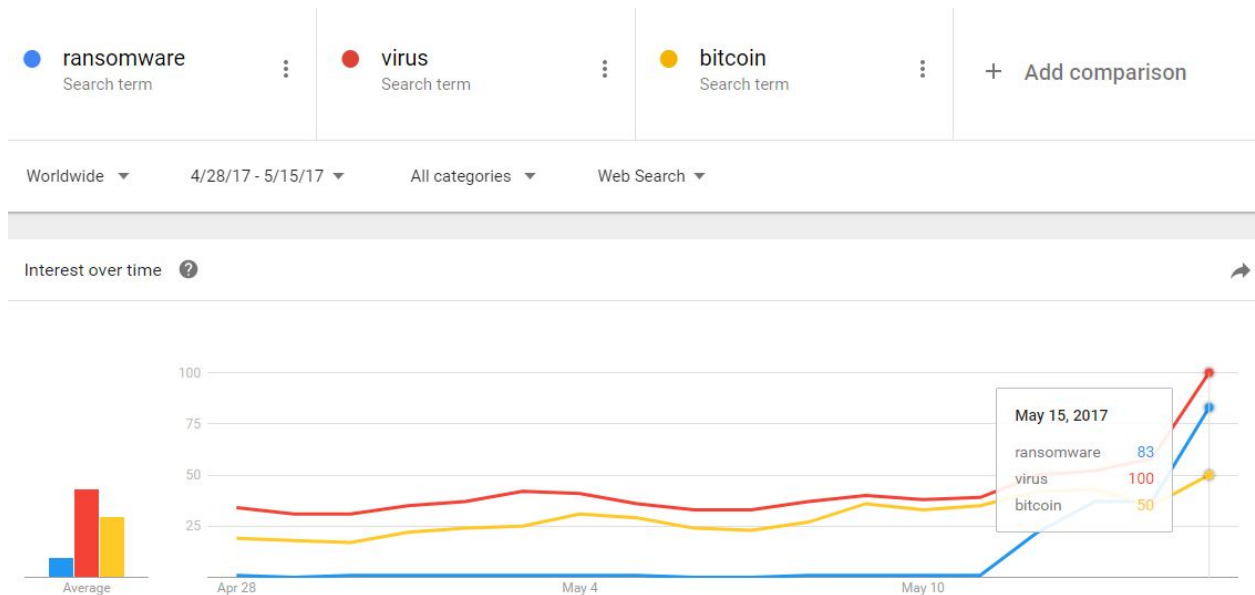
³ <https://now.avg.com/avg-acquires-privax/>

6.2 Cybersécurité et protection de la vie privée

Selon Zion Market Research⁴, le marché mondial de la cybersécurité était évalué à 105.45 milliards de dollars en 2015, il devrait atteindre 181.77 milliards de dollars en 2021 et devrait croître à un CAGR (Compound Annual Growth Rate) de 9.5% entre 2016 et 2021.

La cybersécurité est associée à la sécurité informatique, qui se concentre sur la protection des ordinateurs et des données confidentielles qui y sont stockées contre les attaques de cybercriminels. Le marché de la cybersécurité offre plusieurs avantages, notamment une sécurité accrue des cyber espaces, des garanties numériques étendues, et un meilleur temps de réaction aux crises nationales. Ces avantages améliorent automatiquement la valeur des services pour les utilisateurs.

Un exemple d'un problème majeur de la sécurité informatique est lié aux attaques de ransomwares qui verrouillent les ordinateurs des gens et les cybercriminels demandent des paiements en bitcoin pour le déverrouiller. Ces événements ont augmenté la prise de conscience quant aux problèmes d'encryption et de protection.



Après les attaques Google Trends montre un pic d'intérêt pour les termes ransomware, virus, et bitcoin.

⁴ <https://www.zionmarketresearch.com/sample/cyber-security-market>

Le marché de la cybersécurité est segmenté suivant les types de sécurité, solutions ainsi que par les régions. Sur la base des types de sécurité, le marché est divisé entre la sécurité réseau, la sécurité cloud, la sécurité sans fil, et autre. Le segment de la cybersécurité orienté solution inclut le management d'identité et d'accès (IAM), l'encryption, la gestion de risque et de conformité, la prévention des pertes de données, les antivirus et antimalware, les pare feux, et autre.

6.3 Le CDN

Les entreprises tirent parti des Content Delivery Networks (CDN) pour augmenter leur présence en ligne sur le marché mondial et délivrer une expérience utilisateur de haute qualité à travers le monde. Les CDN augmentent considérablement la vitesse des sites, les temps de chargement des pages, la disponibilité et les performances. Ceci entraîne non seulement une meilleure satisfaction des utilisateurs mais améliore également le taux d'adoption et de conversion des utilisateurs⁵.

Taille du marché et tendances de croissance

- La taille du marché des CDN devrait passer de 4.95 milliards de dollars en 2015 à 15.73 en 2020, et 70.3 milliards de dollars d'ici 2025.
- Le marché des CDN mobiles devrait passer de 2.11 milliards de dollars en 2015 à 13.40 en 2020, à un CAGR (Compound Annual Growth Rate) de 44.7% de 2015 à 2020. En segmentation régionale, l'Amérique du nord devrait être le plus gros marché en terme de taille, alors que l'APAC, l'Amérique latine, et le MEA devraient émerger rapidement dans ce marché avec de hauts CAGR.
- La région d'Amérique du nord a dominé le marché du CDN en 2015, et devrait atteindre 4.6 milliards de dollars d'ici 2017.
- Environ 8.8 millions de sites web à travers le monde utilisent des CDN.
- Sur les 10.000 sites les plus importants; 48.3% utilisent actuellement un CDN.
- Les CDN, à travers le monde, desservent 50% du contenu consommé sur internet⁶.

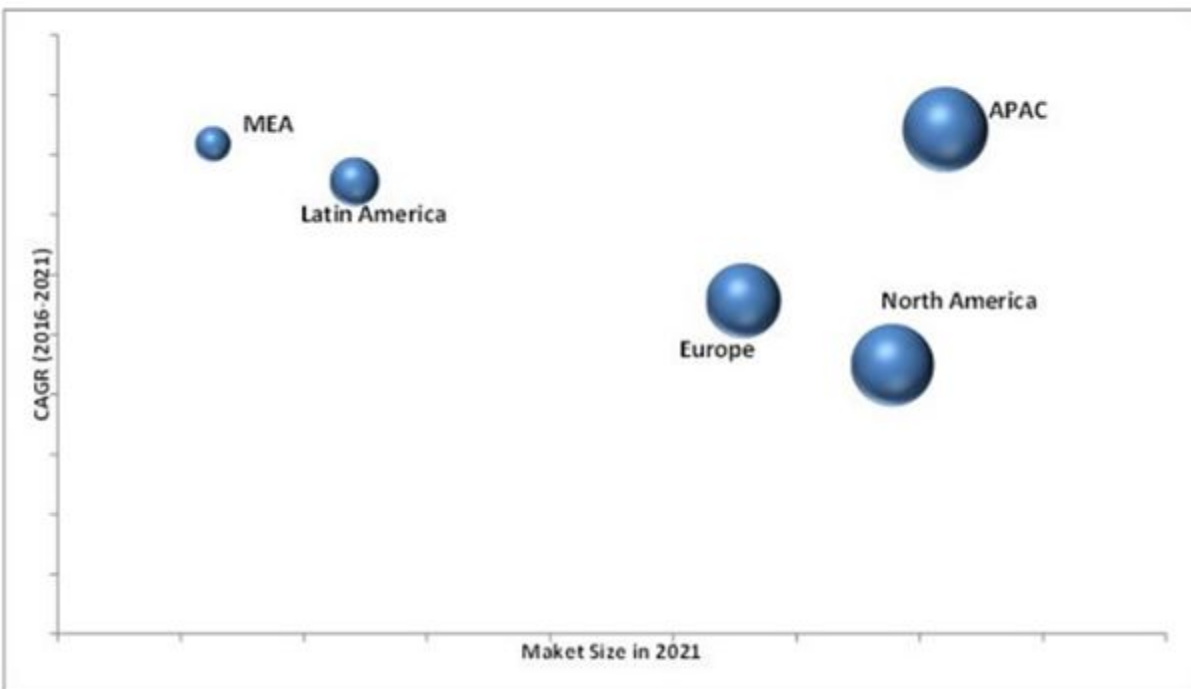
⁵ <https://www.cdnetworks.com/en/news/content-delivery-network-and-website-performance-stats-2016/513>

⁶ <https://www.cdnetworks.com/en/news/content-delivery-network-and-website-performance-stats-2016/513>

- En 2018, le trafic CDN mondial devrait atteindre 72.893 petabytes⁷ par mois. Le volume de données du trafic CDN mondial de 2016 à 2021 (en petabytes par mois) est illustré ci-après:



Content Delivery Network Market, by Region, 2021(USD Billion)



⁷ <https://www.statista.com/statistics/267184/content-delivery-network-internet-traffic-worldwide/>

Facteurs de croissance

- Prolifération des médias et du contenu vidéo - devrait croître avec la standardisation du réseau mobile 4G
- Augmentation de l'utilisation des périphériques connectés et intelligents
- Solutions réseau optimisées
- Numérisation entre entreprises
- La plus forte croissance résulte de l'industrie du jeu en ligne

Paysage concurrentiel

Les 10.000 sites web les plus importants utilisent les plateformes suivantes⁸ :



⁸ <https://www.similartech.com/categories/content-delivery-network>

6.4 Business intelligence et collecte de données (Proxy / Socks gateway)

Le marché mondial de la business intelligence (BI) valait 14.15 milliards de dollars en 2015 et devrait atteindre 26.89 milliards d'ici 2020. Les technologies de BI ont lentement mais régulièrement révolutionné les domaines du management et de la stratégie d'entreprise et ont pénétré dans le monde entier⁹.

Taille du marché et tendances de croissance

- Le marché mondial de la BI augmentera à un compound annual growth rate (CAGR) de 9.5% entre 2016 et 2021.¹⁰
- Les revenus mondiaux du marché des logiciels d'analyse et de BI devraient atteindre 18.3 milliards de dollars en 2017, soit une augmentation de 7.3% par rapport à 2016, selon Gartner, Inc.¹¹
- La découverte / visualisation de données, la BI autonome, la qualité / gestion des données sont les trois tendances les plus importantes.¹²
- Bien que l'utilisation des tableaux de bords de BI traditionnels soit reléguée à l'arrière-plan, l'analyse de données de machines en self-service, la découverte et les explorations de données en self-service, la BI et l'analyse dans le cloud s'imposent rapidement au niveau mondial.¹³
- L'investissement est croissant dans les plateformes de BI robustes qui peuvent gérer de multiples capacités de gestion de données comme l'intégration, le stockage, la visualisation, l'analyse statistique et quantitative; à la place de nombreux outils spécialisés.

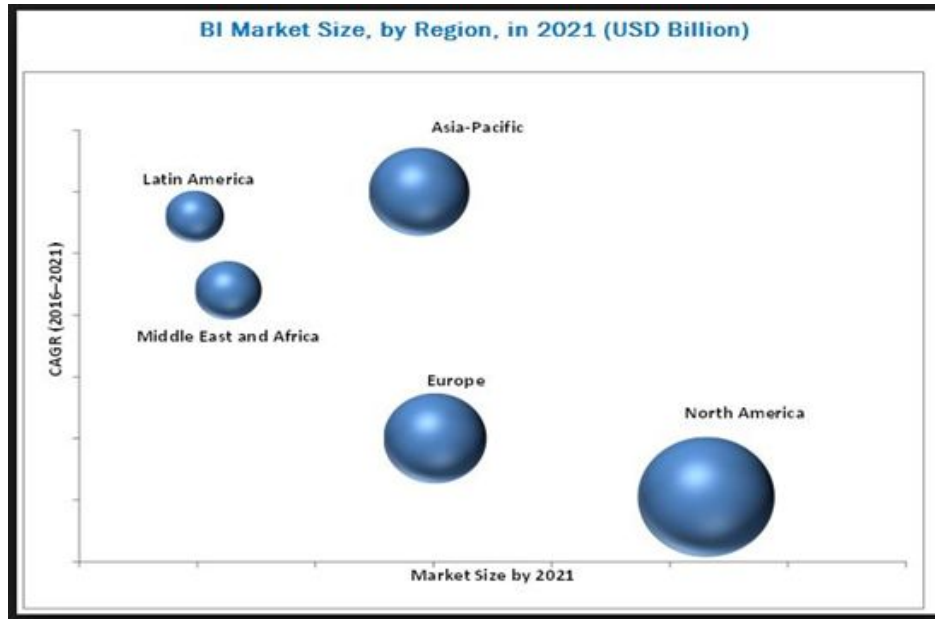
⁹<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/global-business-intelligence-bi-vendors-market-industry>

¹⁰ <https://bi-survey.com/top-business-intelligence-trends-2017>

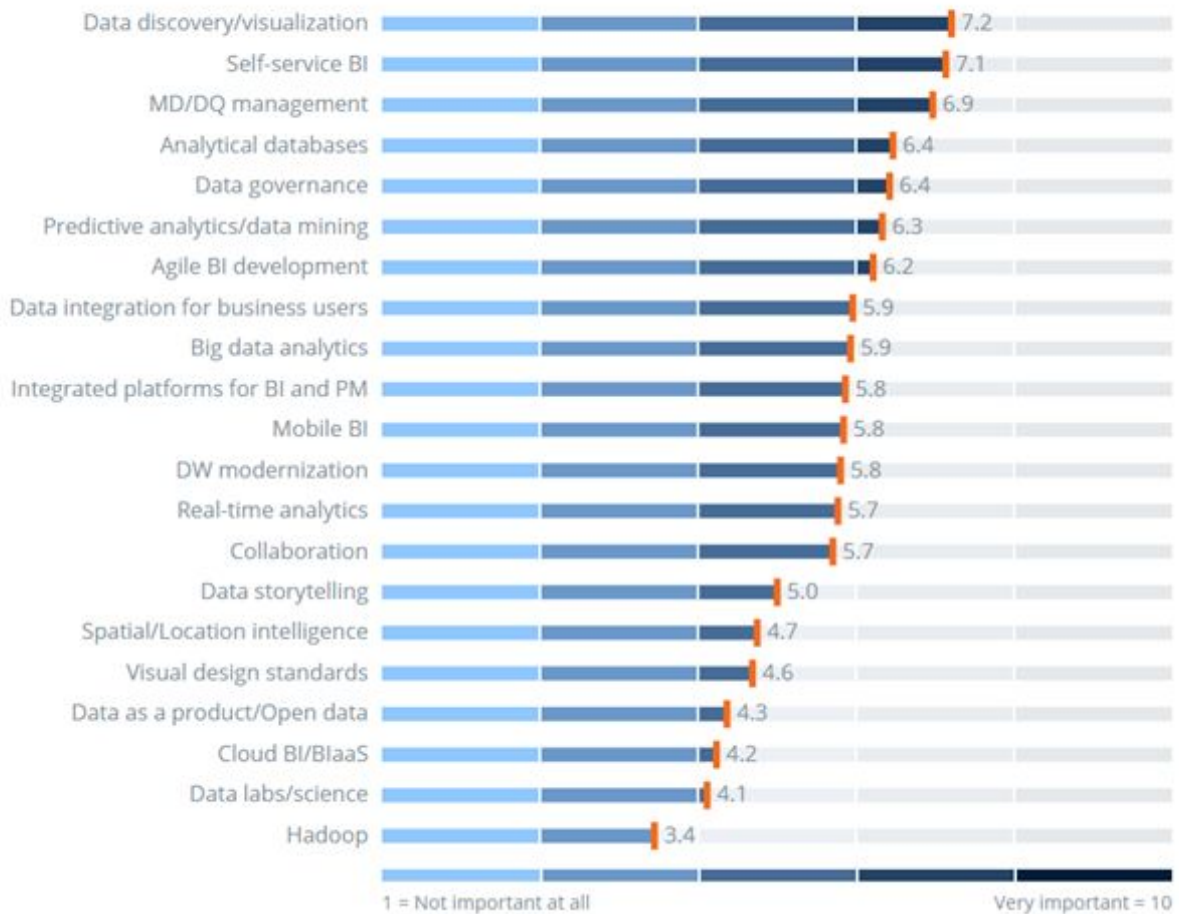
¹¹ <http://www.gartner.com/newsroom/id/3612617>

¹² <https://bi-survey.com/top-business-intelligence-trends-2017>

¹³ <http://www.dataversity.net/comparative-study-business-intelligence-analytics-market-trends/>

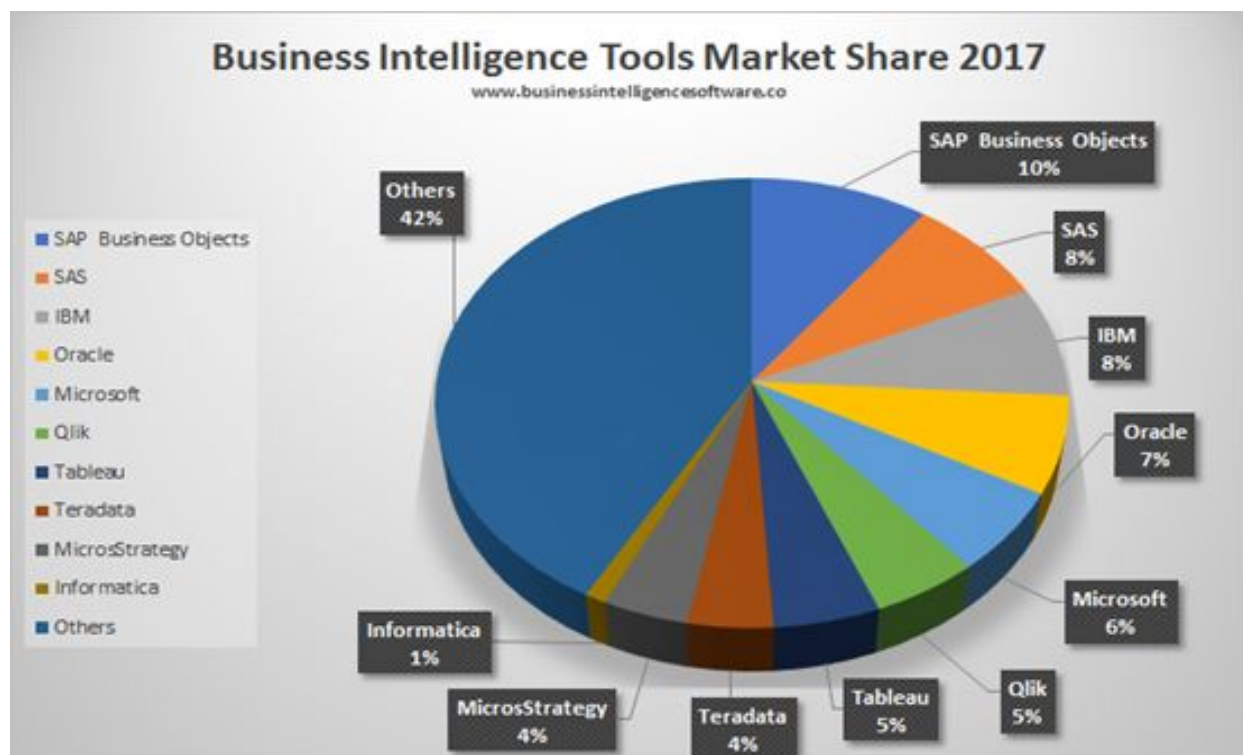


Importance of Business Intelligence Trends in 2017 (n=2,772)



Facteurs de croissance

- Augmentation de l'utilisation de l'analyse de données
- Augmentation de la pénétration des technologies cloud
- Le besoin de datasets complexes demande un investissement pour la préparation des données
- Augmentation de l'adoption de la BI dans les petites et moyennes entreprises
- Prise en charge des événements en temps-réel, et du data streaming



Paysage concurrentiel (incluant la liste des acteurs principaux)

- Certains acteurs clé du marché mondial de la BI : Information Builders, International Business Machines Corporation, Datawatch, Microsoft Corporation, Microstrategy, Inc., Oracle Corporation, Panorama, Pentaho (une société Hitachi), Qlik Technologies, SAP SE, SAS Institute, Sisense Inc., Tableau Software, Tibco Software, et Yellowfin International Pty Ltd.

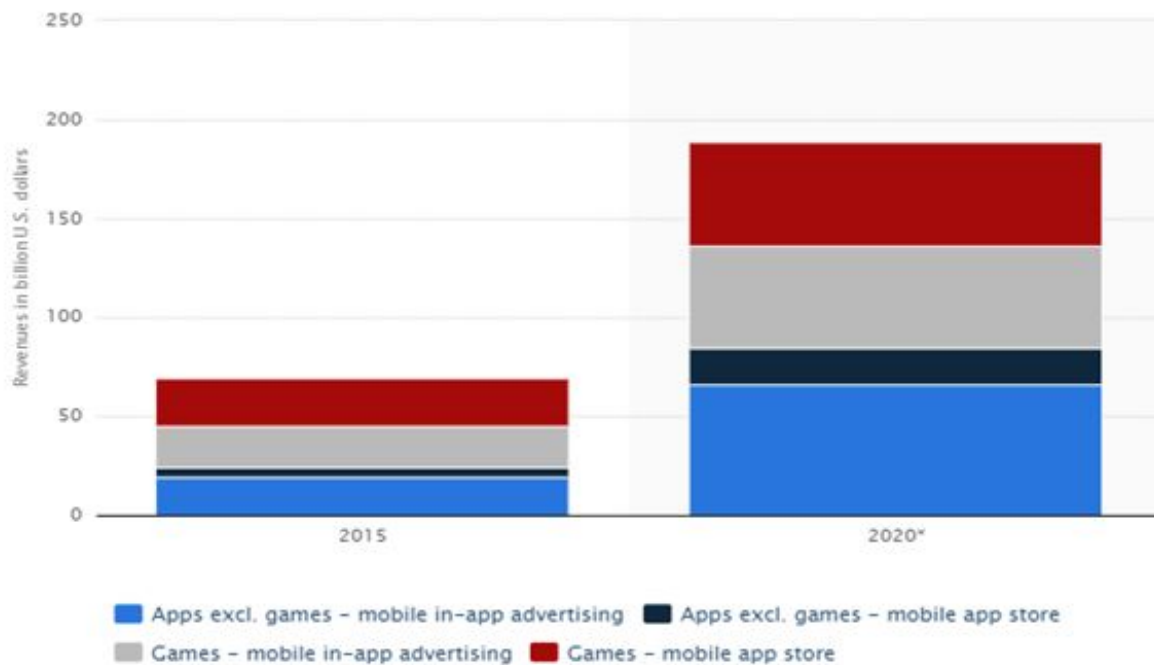
- Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms de Gartner
- Les services comme <http://luminati.io/>

6.5 Applications mobiles et logiciel de monétisation

Les tendances pointent vers des modèles de monétisation hybrides, comme les pub et les achats dans les applications. La publicité dans les applications devrait être un facteur clé de la croissance des mobiles dans les années à venir.

Taille du marché et tendances de croissance

- En 2015, l'industrie de l'application mobile généra 69.7 milliards de dollars de revenus bruts, elle devrait en générer plus de 189 milliards d'ici 2020¹⁴.



© Statista 2017

¹⁴ <https://www.statista.com/statistics/293636/app-store-composition-business-models/>

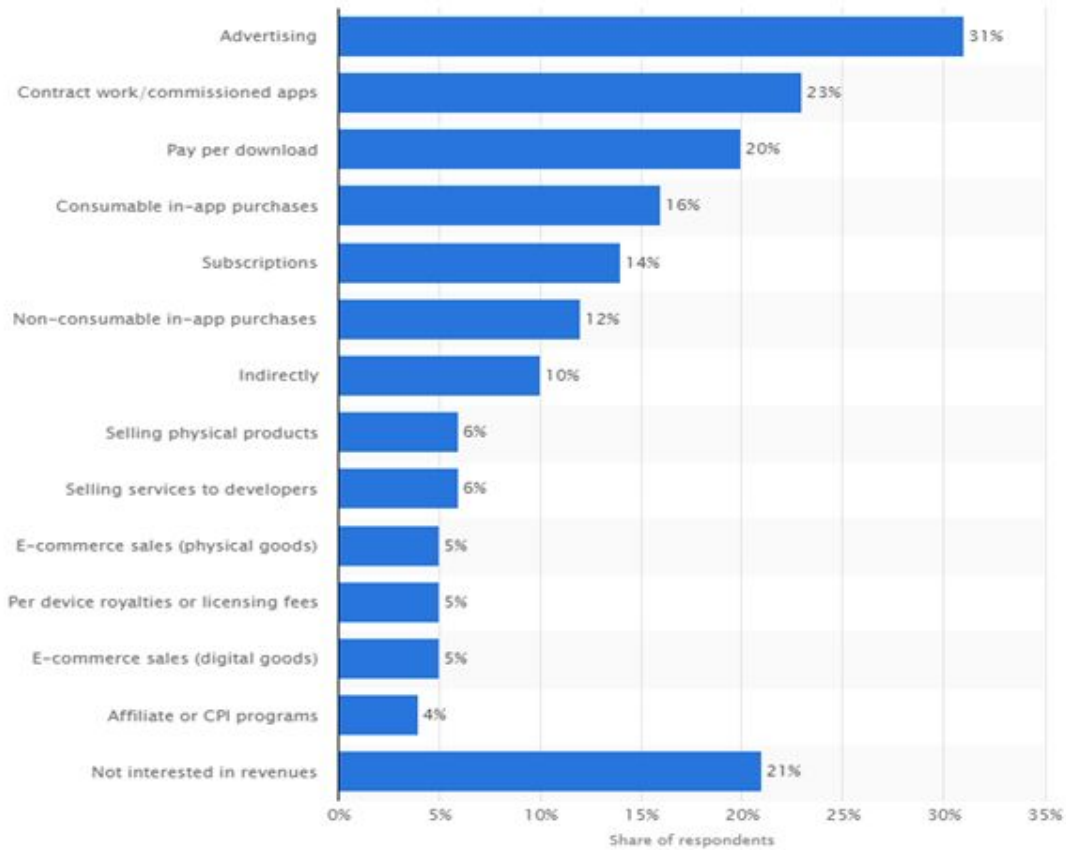
- Les revenus mondiaux découlant de la publicité dans les applications et des app-stores des téléphones mobiles ainsi que les jeux en 2015 et prévus (2020) sont décrit ci-dessous (en milliards de US\$):

2015		2020*	
• Apps excl. games – mobile in-app advertising	19.3	• Apps excl. games – mobile in-app advertising	65.8
• Apps excl. games – mobile app store	4.5	• Apps excl. games – mobile app store	18.8
• Games – mobile in-app advertising	21.1	• Games – mobile in-app advertising	51.4
• Games – mobile app store	24.8	• Games – mobile app store	53

- Mai 2016 - Les utilisateurs d'appareils Android ont dépensé en moyenne 15.53 dollars en achats dans des jeux; en revanche, les utilisateurs d'appareils iOS ont dépensé 10.96 dollars.¹⁵
- Décembre 2016 - 92% des jeux sur Google Play étaient gratuits, et 23% de ceux-ci utilisaient les achats in-app comme modèle de monétisation.¹⁶
- Les meilleurs modèles de monétisation selon les développeurs d'applications mobiles à travers le monde (Juin 2015) :

¹⁵ <https://www.statista.com/statistics/673479/mobile-games-Android-share-monetization-model/>

¹⁶ <https://www.statista.com/statistics/673479/mobile-games-Android-share-monetization-model/>



- L'Amérique du nord est la région leader dans la publicité tierce in-app, tant en termes absolus que relatifs; la région Asie Pacifique enregistrera la plus forte augmentation dans les cinq prochaines années avec un CAGR de 177% entre 2015 et 2020.

Facteurs de croissance

- Apps de customisation
- Apps d'agrégation
- Apps d'entreprise - micro et hybrid
- Modèle d'abonnement logiciel
- Apps de messagerie
- Internet of Things¹⁷

¹⁷ <https://www.cnbc.com/2015/11/09/forrester-mobile-predictions-for-2016.html>

- Android First¹⁸
- Expérience utilisateur, accessibilité et la sécurité sont toujours plus en plus important

Paysage concurrentiel

- 9 millions de développeurs d'apps dans le monde; 60% font 500 dollars ou moins de bénéfice par mois.
- Moins de 0.1% des apps sont des succès commerciaux
- Les entreprises qui se concentrent sur la pub in-app commandent la majorité du marché de la publicité mobile et les entreprises qui se concentrent sur la pub comme revenu principal sont les meilleures pour monétiser ces pubs sur mobile.¹⁹
- Les principaux fournisseurs de solutions de monétisation sont :²⁰
 - Google AdMob
 - Facebook Audience Network
 - Inneractive
 - OpenX Mobile
 - Unity Ads

¹⁸<http://r-stylelab.com/company/blog/mobile-technologies/mobile-app-development-trends-for-2017-beyond>

¹⁹ <https://www.smashingmagazine.com/2017/02/current-trends-future-prospects-mobile-app-market/>

²⁰ <http://www.businessofapps.com/top-app-monetization-platforms/>

7. Produits et services – Proof of Concept

Cette section va décrire les produits Proof of Concept basés sur le réseau Privatix, ainsi que le concepte du logiciel de noeuds de sortie pour les Agents (propriétaires de noeuds de sortie).

7.1 Privatix.Agent - logiciel cross-platform pour propriétaires de noeuds de sortie

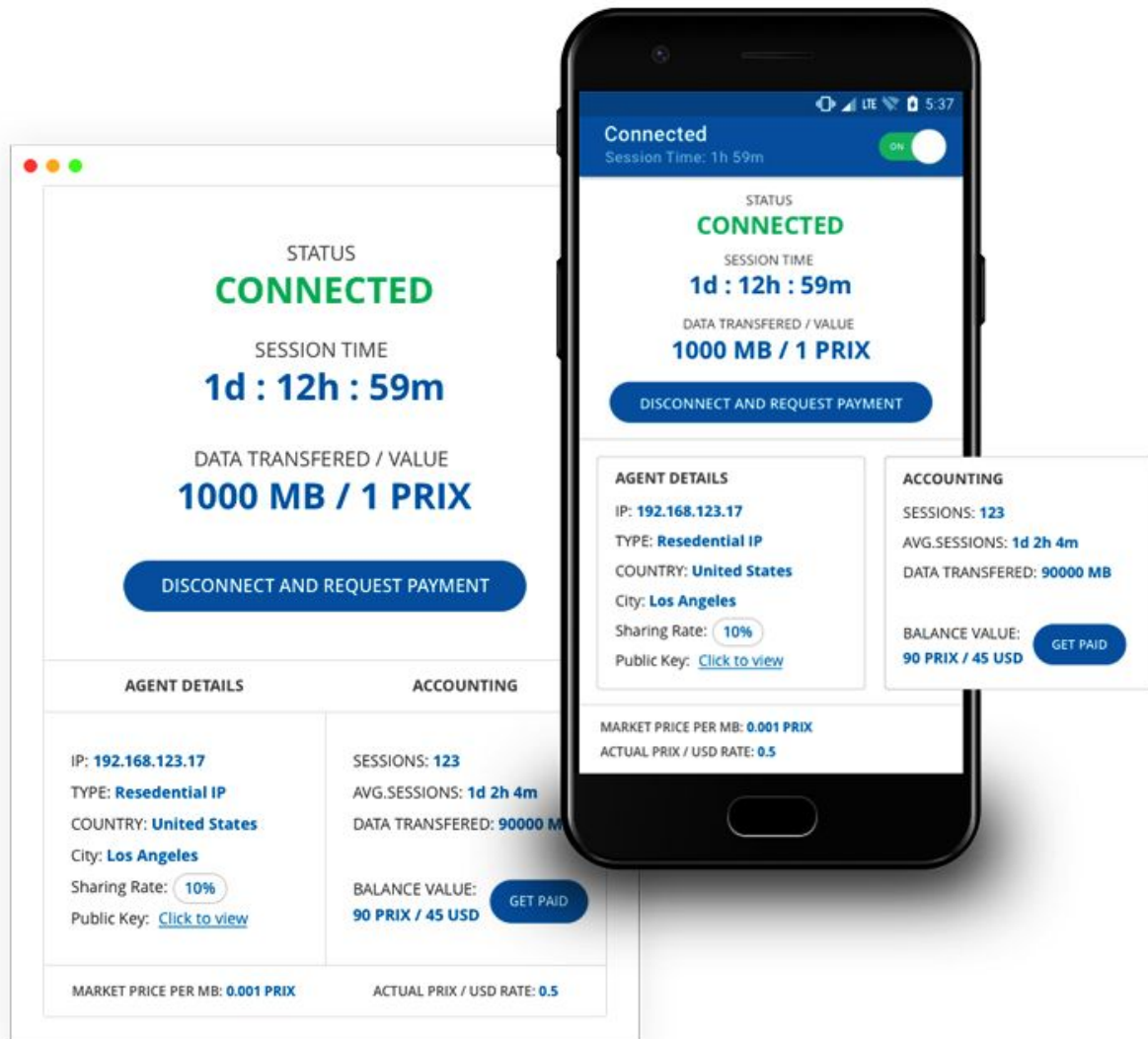
Ce logiciel est le composant principal du réseau Privatix car c'est lui qui permet techniquement et concrètement aux Agents de rejoindre le réseau et de commencer à vendre leur bande passante.

CAS D'UTILISATION

- L'utilisateur apprend qu'il peut gagner de l'argent en vendant sa bande passante inutilisée
- L'utilisateur télécharge le logiciel pour son système d'exploitation et le lance
- L'utilisateur définit le pourcentage de trafic qu'il veut partager et s'enregistre sur le réseau
- Après s'être connecté au réseau, l'utilisateur devient un Agent, son IP est enregistrée sur le réseau, et les Clients peuvent s'y connecter
- L'utilisateur peut voir ses informations relatives aux paiements et ses stats en live
- Après avoir cumulé un solde en token PRIX, l'utilisateur peut directement les vendre sur l'échange ou demander un retrait en monnaie fiat, après-quoi nous vendrons les token sur l'échange et enverrons le paiement à l'utilisateur en monnaie fiat.

Solution alternative sur le marché : <https://mysterium.network> (concepte seulement)

PROTOTYPE D'INTERFACE UTILISATEUR



Privatix.Agent sera développé pour toutes les plateformes populaires afin de couvrir les systèmes d'exploitation majeurs.

L'utilisateur pourra choisir s'il veut partager ou pas sa connexion pour les Torrent; il y a beaucoup de pays où c'est interdit et des amendes peuvent être appliquées. Nous enregistrons par défaut les pays où c'est interdit, et désactiverons d'avance l'option pour les torrent.

7.2 Consumer VPN basé sur le protocole DPI-free VPN

VPN signifie Virtual Private Network (Réseau Privé Virtuel), un tunnel sécurisé entre deux périphériques ou plus. Le VPN crée un tunnel sécurisé entre votre ordinateur et internet, et vous permet de surfer sur le net anonymement depuis où vous voulez. Le VPN cache également votre adresse IP et la change pour une autre.

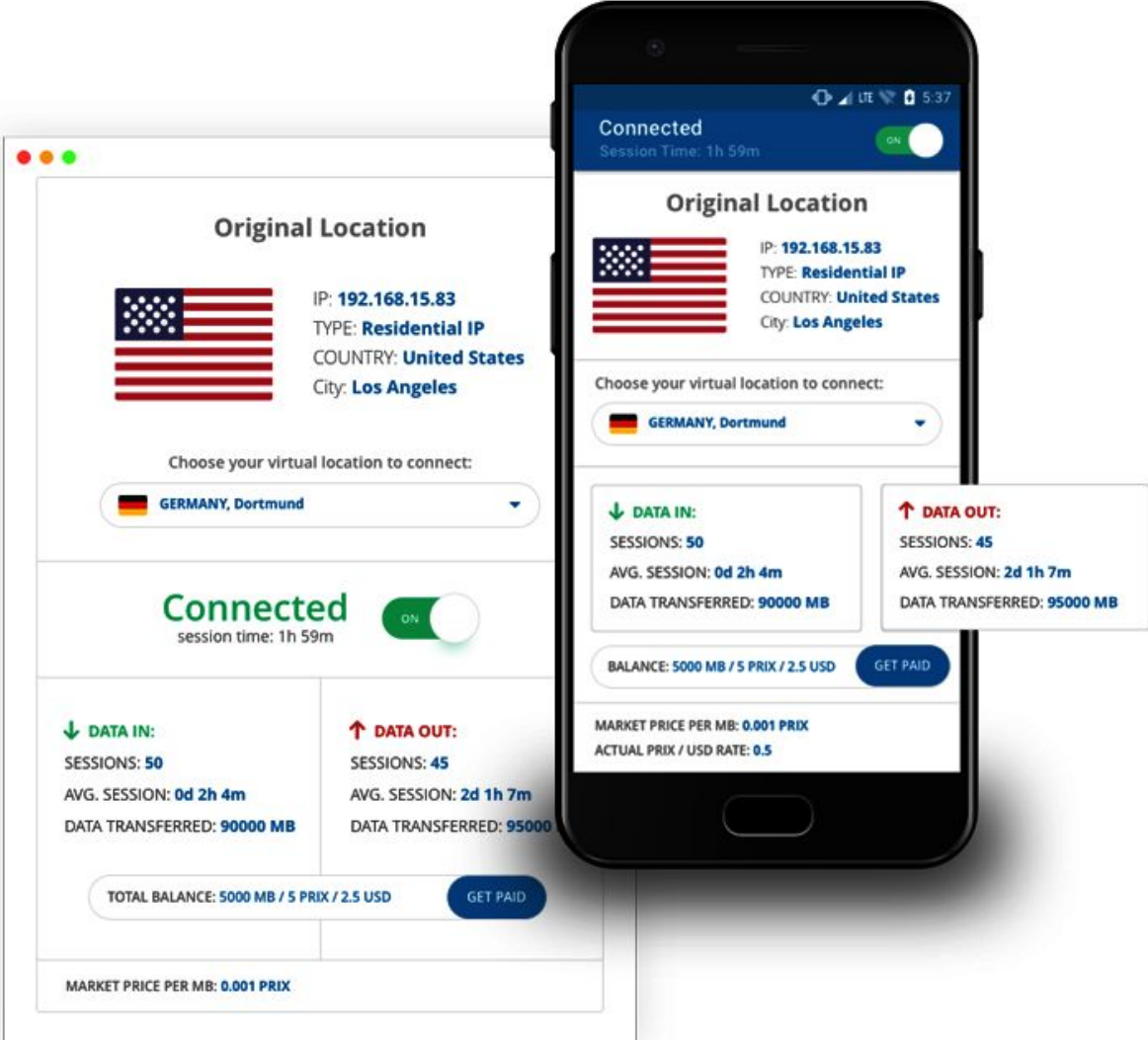
Les fournisseurs classiques de VPN utilisent des serveur dédiés à travers le monde et un des protocoles VPN standards tel que Openvpn, pptp, l2tp, sstp, etc.

Le VPN protège votre votre vie privée, aide à éviter la censure sur internet et encrypte les données transférées. Les bloqueurs basés sur DPI (utilisés en chine) sont le problème des VPN centralisés, l'IP des serveurs des data centers est détectée quand vous utilisez un VPN.

Les VPN basés sur le réseau Privatix vous permettront de surfer entre des millions de noeuds de sortie à la meilleure vitesse disponible et d'utiliser des connexions VPN modifiées qui sont indétectables par la DPI. Si vous choisissez de devenir une paire dans le réseau, vous pourrez payer en partageant votre bande passante avec les autres utilisateurs. Si vous utilisez plus de trafic que vous en donnez, vous devrez payer la différence. Vice versa, la différence vous sera payée.

Service de VPN classique	VPN p2p décentralisé sur blockchain
<ul style="list-style-type: none">● Se concentre uniquement sur le bénéfice du propriétaire● Marges bénéficiaires élevées● Coûts des données et du marketing élevés● Pas d'anonymat complet● Risques d'accès aux données par un tiers● Peut être bloqué par une DPI sophistiquée● Utilisation du VPN visible● Vitesse lente et connexion instable	<ul style="list-style-type: none">● Se concentre sur les bénéfices des participants du réseau● Prix justes sans les marges d'un intermédiaire● Coût du trafic faible● Anonymat complet● Pas d'enregistrement des données privées, inaccessible pour un tiers● Ne peut pas être bloqué● Utilisation du VPN invisible● Vitesse élevée et connexion stable

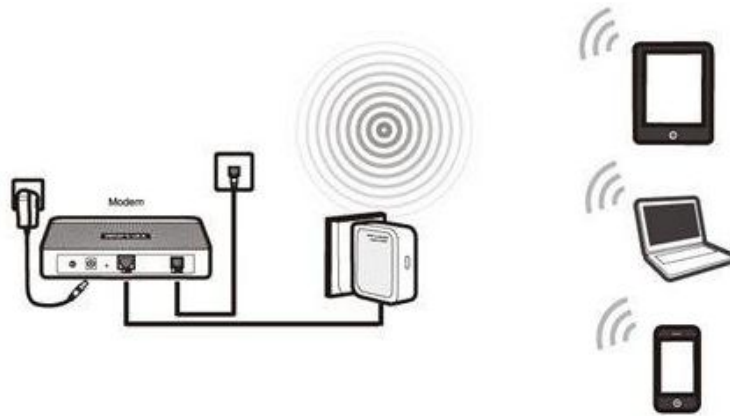
Prototype du client VPN basé sur la participation p2p et le réseau Privatix



7.3 Privatix.BOX - routeur VPN portable

Un périphérique matériel (un routeur DD-WRT avancé préconfiguré) qui permet :

- Connexion au réseau Privatix en tant qu'Agent sans avoir à installer un logiciel particulier
- Connexion partagée protégée par VPN via Wi-Fi



Les membres de l'équipe Privatix utilisent les prototype de ces périphériques, que nous avons créés sur la base des routeurs populaires DD-WRT, depuis longtemps. Ce périphérique est particulièrement utile pour les voyageurs, il agit en tant qu'Agent et que Client du réseau Privatix sans avoir besoin d'installer un logiciel.

Nous prévoyons de produire ces appareils avec un fabricant adapté.

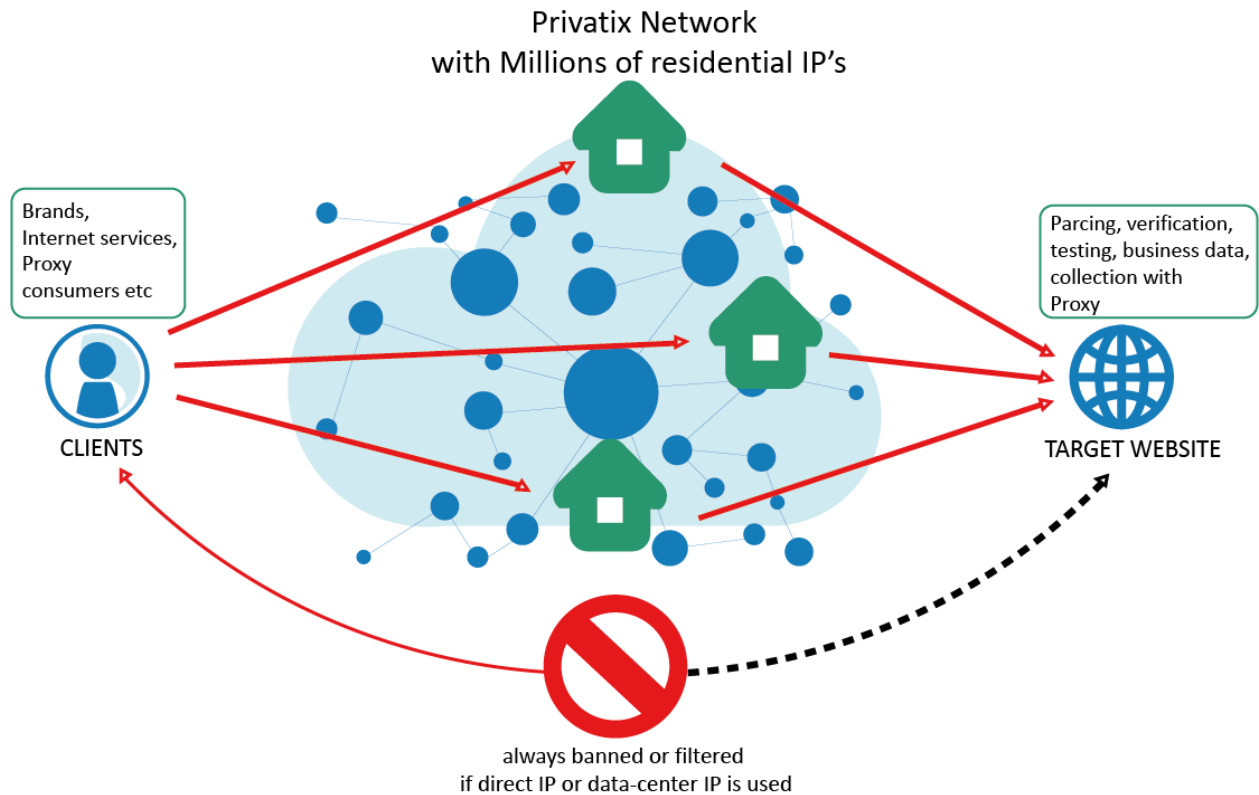
CAS D'UTILISATION

- Un utilisateur part en vacances avec sa famille, et reste dans un hôtel.
- L'utilisateur connecte la Privatix.BOX au Wifi non protégé d'un hotspot dans l'hôtel
- L'utilisateur encrypte sa connexion puis la partage avec les membres de sa famille via Wifi.
- Si l'utilisateur a choisi d'être un Agent (de partager sa bande passante), il obtiendra alors un excellent VPN rapide et sans aucun coûts.

Solution alternative centralisée / produit sur le marché : <https://keezel.co>, <https://betterspot.com>

7.4 Proxy avancé / API Socks selling

Quand le réseau Privatix sera en place, il contiendra des centaines de milliers, voir des millions de périphériques connectés (Agents) et la plupart auront des adresses IP résidentielles.



Pour des milliers d'entreprises les proxys de particuliers sont des ressources rares et vitales : les vendeurs en ligne qui collectent des informations comparatives sur les prix, les développeurs qui testent leurs sites web depuis n'importe quelle ville du monde, les grands réseaux publicitaires qui utilisent des proxys pour s'assurer que leurs pubs sont sûres et conformes, les entreprises de sécurité qui vérifient que des sites ne soit pas malveillants et les outils de BI qui utilisent des milliers de proxy chaque jours pour analyser les moteurs de recherche ou les sites des concurrents.

Notre produit comprendra une API avancée à travers laquelle n'importe qui pourra acheter l'utilisation des proxys (du trafic) aux Agents du réseau Privatix de manière simple et pratique.

CAS D'UTILISATION

- Un grand revendeur en ligne doit relever le challenge quotidien de collecter des données sur les positions et les prix pratiqués par les sites de ses concurrents.
- L'analyse de données directement depuis leurs serveurs en utilisant des IP de datacenter, même avec des rotations, ne marche pas. Les IP sont vite détectées et bloquées par le concurrent.
- En connectant leur logiciel à l'API de la plateforme, les développeurs du revendeur peuvent acheter un nombre illimité de proxys avec des adresses IP résidentielles et complètement masquer leur activité.
- Avec une rotation des proxys et en ne payant que pour le trafic le revendeur peut atteindre ses objectifs commerciaux de manière simple et pratique.

Solution alternative centralisée / produit sur le marché : <http://luminati.io>

7.5 Infrastructure pour les fournisseurs de VPN

Aujourd'hui, tous les fournisseurs classiques de VPN utilisent une infrastructure de serveurs dédiés dans différents data centers et achètent des groupes d'adresses IPV4. Ceci représente de sérieuses lacunes :

- Capacité limitée d'acheter de nouvelles adresses IPV4.
- Maintenance coûteuse des serveurs de l'infrastructure, équilibrage, etc.
- Coûts de bande passante élevés
- La plupart des adresses IP de datacenters sont facilement repérées et bloquées, contrairement aux IP de particuliers ou de petits ordinateurs de bureau (IP résidentielles).

Le remplacement de l'infrastructure de serveurs dédiés par une plateforme pratique et abordable,

qui peut être intégrée dans un produit, transformera ce marché, en réduisant considérablement les coûts du haut-débit pour les fournisseurs de VPN, et améliorera leur capacité à ne pas être bloqués grâce à des adresses IP résidentielles.

7.6 CDN décentralisé sur blockchain

Chez Privatix, nous ne voulons pas “seulement” développer des produits géniaux, éliminer l’intermédiaire et réduire les prix, mais également accélérer tout l’internet.

Aujourd’hui, le CDN classique est un très bon business. Cependant, le contenu devient plus lourd, et plus cher, à cause de la popularité des vidéos HD, des jeux, et du streaming.

Aujourd’hui, le prix moyen pour la livraison de contenu est compris entre 0.05 et 0.30 dollars. Nous croyons que l’utilisation de la bande passante des Agents du réseau Privatix permettra de réduire les prix de 5 à 10 fois. La condition principale pour cela est un grand nombre d’Agents dans le réseau.

Cette proposition est basée sur des concepts et ne peut être développée que si le réseau grandit suffisamment et que nous avons des fonds à investir dans la R&D.

Solution alternative centralisée / produit sur le marché : <https://holacdn.com/>

7.7 Privatix.FAAS - solution anti-censure pour les développeurs

FAAS - Freedom as a Service (la liberté comme un service) - Ce concept est la force motrice derrière Privatix.FAAS. Notre de but est de créer des SDK (Software Development Kit – kit de développement logiciel) puissants afin que les développeurs n’aient plus à s’inquiéter de savoir si leurs applications seront bloquées ou pas dans certains pays.

Privatix fournira un SDK facile à intégrer dans un logiciel ou dans une application mobile et qui donne la possibilité aux développeurs d’envoyer le trafic via les proxys des Agents du réseau Privatix, s’assurant que les utilisateurs ont toujours un accès sécurisé et privé à leurs applications, et qu’elles ne soient jamais bloquées.

Solution alternative centralisée / produit sur le marché : <https://www.anchorfree.com/sdk/>

7.8 Privatix.Monetize - Une plateforme de monétisation des apps et logiciels.

Les développeurs créent des applications utilisées par des millions de gens et, dans beaucoup de cas ne peuvent les monétiser comme ils le voudraient.

Les méthodes les plus célèbres de monétisation sont les souscriptions payantes et le placement de publicités. Ces deux méthodes conduisent toujours à une fuite massive des utilisateurs, et à une baisse de la viralité car les utilisateurs n’aiment pas payer ou regarder des pubs.

Privatix.Monetize fournira aux développeurs un SDK qui les aidera à monétiser leur applications sans pubs ni contenu payant en utilisant le schéma suivant. Les utilisateurs installent l’application, qui s’enregistre sur le réseau Privatix en tant que « nœud de sortie » et commence à vendre la bande passante inutilisé, le développeur obtient le paiement du trafic.

Solution alternative centralisée / produit sur le marché : <http://luminati.io/sdk>

8. The Privatix team

Notre équipe a une réputation établie dans la création de services Internet de classe mondiale concernant les services VPN et la cybersécurité depuis plus de 10 ans. Nous avons prouvé être capable de développer des produits fantastiques et de créer des entreprises Internet réussies. Découvrez nos produits et peut-être que vous découvrirez que vous êtes déjà client chez nous.

8.1 Core team



Dima Rusakov
CEO and co-Founder
Israel

Facebook
Linkedin
Twitter
Telegram

Fondateur, entrepreneur en série et expert en marketing avec 10 ans d'expérience avec succès dans la création et la gestion d'entreprises Internet.

BA en économie et management (Israël)
A créer des services à partir de rien pour une valeur de 1M\$ ARR et 50K DAU.

Développeur d'entreprise avec une expérience dans 4 pays différents (Israël, Russie, Ukraine, Kazakhstan)

6 ans co-fondateur et CEO de 5vpn - 15,000 clients payants
6 ans co-fondateur et CEO de Privatix - 750,000 utilisateurs
2 ans co-fondateur et CEO de Temp-mail - 250,000 visiteurs par jour

Des centaines de campagnes de marketing et de partenariats réussies.

Grande expérience dans la mise en place de réseaux affiliés.
Ancien pilote de chasse dans l'armée israélienne (service de 4,5 ans)

coureur de marathon et passionné de la blockchain depuis 2015



Nikita Kuznetsov
CTO and co-Founder

Software architect et senior full stack developer.
Grande connaissances Python.
Blockchain developer.
Diplômé de l'université Computer Science faculty of Bauman (Moscow).

Facebook | LinkedIn | Github | Telegram



Rubtsov Dmitriy
Co-Founder, Chief of operation and Business development

IT Entrepreneur et développeur d'entreprises
Diplôme en informatique et en cybersécurité.
Expérience dans le management IT avec plus de 10 projets
Internet les 13 dernières années

LinkedIn | Telegram



Vitaly Hnidenko
Head of Development

Full stack developer et team leader avec plus de 11 ans
d'expérience.
Lead developer chez 5vpn, Privatix et Temp-Mail

Github | Telegram



Viacheslav Yakushev
Head of Infrastructure

Senior DevOps Engineer.
Sysadmin team leader et backend architect

[Linkedin](#)



Viktor Lahman
R&D-team member and full stack developer

Scientifique et software engineer avec plus de 5 ans d'expérience.

#1 Master's Degree en mathématique et Computer Science.
#2 Master Degree en Computer Science (Ukraine).

[Facebook](#) | [Linkedin](#) | [Github](#) | [Telegram](#)



Timur Appaev
Senior full-stack / JS developer

Frontend Javascript developer avec plus de 5 ans d'expérience

[Facebook](#) | [Linkedin](#) | [Github](#)



Alexander Shishkin
PPC and media buying

Spécialiste en Marketing et PR avec plus de 7 d'expérience.
Excellentes compétences en matière d'acquisition de trafic et de campagnes multilingues

Telegram



Mykola Lysiy
Head of QA

Head of QA avec expérience de direction sur des plateformes majeures.

Linkedin



Yaroslav Krimets
Traffic acquisition specialist

Expérience dans l'acquisition et la gestion de trafic avec plus de 4 ans d'expérience avec des budgets élevés

Linkedin



Andrew Beilyk
Senior android developer

Mobile apps developer avec grande expérience sur la plateforme android

Linkedin

Conseillés



Michael Bereslavsky

Early stage investor and advisor
Israel / Panama

Entrepreneur et investisseur expérimenté dans le domaine de l'Internet.
Propriétaire de Domain Magnate

[Linkedin](#) | [Twitter](#) | [Angel.co](#) | [Facebook](#)



Tseitlin Andrei

Computer science engineer and software architect.
Israel

Diplomé du HIT Academy (Israel).
Expérience en tant que CTO et Lead developer dans des entreprises israéliennes à succès.
Passionné de Blockchain à partir de 2015.

[Facebook](#) | [Linkedin](#)

8.2 Nos projets et expériences réussies

L'équipe Privatix dessert actuellement plus de 50 000 utilisateurs actifs par jour et gère plus de 10 Petabyte de données par mois et ce à travers plus de 150 serveurs. Les clients de nos services Internet sont, littéralement, des millions d'utilisateurs. Nous savons exactement comment construire, gérer et développer des produits dans des domaines touchant aussi bien à la vie privée qu'à la sécurité sur Internet. Ci-dessous quelques-uns de nos projets en cours.

Nom	Privatix VPN
URL	https://privatix.com
Existe depuis	2015
Marché	Services VPN set protection de la vie privée
Business model	Freemium + ad-based
Plateformes	Applications mobiles natives sur iOS et Android; extensions de browser Internet pour Chrome, Opera, et Firefox; application desktop pour Windows
Nombre d'utilisateurs	Plus de 750,000
Utilisateurs journaliers	~50,000
Taux de croissance moyen mensuel	9-10% par mois depuis 2 ans
Revenus annuels	~900,000 USD

Nom	Temp-mail - temporary email service
URL	https://temp-mail.org
Android app link	Google Play
Ios app link	App Store
Existe depuis	2012
Marché	Services Internet - email
Business model	Publicité
Audience	Plus de 250,000 journaliers et ~5 milliard par mois
Mobile apps installs	Plus de 300,000 les derniers 6 mois (organic)
Taux de croissance moyen mensuel	5-10% par mois les deux dernières années
Revenus annuels via Ads et API	~400,000 USD

Nom	5VPN
URL	https://5vpn.net
Existe depuis	2012
Marché	Services VPN pour professionnels
Business model	abonnements payants
Nombre d'utilisateurs payants	Plus de 15,000
Details divers	Ce projet est en attente et attend un rebranding
Revenus annuels	~200,000 USD

8.3 Pourquoi sommes-nous convaincu de ce que nous faisons?

Presque toujours, derrière les grandes idées se trouvent des rêveurs et des leader avec une vision porteuse. Les idées sont importantes, mais sans ressources, connaissances, compétences et expérience, elles restent insaisissables.

Chez Privatix, nous avons tous les ingrédients nécessaires d'une équipe réussie et nous l'avons prouvé maintes fois dans différents projets au cours des dernières années. Cette équipe deviendra l'épine dorsale de la future société du réseau Privatix et attirera des employés encore plus talentueux grâce à notre vision porteuse et notre team spirit et ce afin d'être le mieux armé possible pour satisfaire les besoins relatifs à ce projet ambitieux.

C'est la première fois que nous effectuons une levée de fond de ce type.. Mais maintenant, il est certain qu'il est tout simplement impossible de mettre en œuvre un projet tel que Privatix Network sans financement important. Nos objectifs et nos intentions sont clairs et nous savons comment les atteindre. Croyez en nous maintenant et vous participerez à l'essor d'une nouvelle société active au niveau global et qui va changer le monde.

9. Roadmap

9.1 Premières étapes après l'ICO

Notre plan est de finir l'ICO avant fin Octobre/Novembre 2017. Ensuite, nous aurons plusieurs mois jusqu'à la fin de l'année pour préparer l'entreprise aux prochaines de manière rapide et efficace.

9.1.1 Priorité des premiers mois

Nous avons des tâches prioritaires qui doivent être finalisées les premiers mois après l'ICO. Nous enverrons des informations concernant l'avancement de ces étapes à la communauté :

- Affiliation du token PRIX chez au moins 3 échanges populaires
- Distribution des token aux participants du programme de bounty ainsi qu'aux fournisseurs.
- Location de nouveaux bureaux ou agrandissement de ceux existants (Ukraine, Israël et Russie)
- Transfert à la gestion de nos projets à des tiers en fonction d'une analyse "conserver / préserver", ou vente de projets existants de l'entreprise
- Embauche de personnel administratif

9.1.2 Questions juridiques, HR et administratives

Certaines formalités légales, ainsi que les processus opérationnels financiers, devront être ajustés et éclaircis pendant cette période.

En outre, la procédure de sélection et d'embauche pour les nouveaux membres d'équipe sera lancée. La procédure d'embauche de personnes talentueuses n'est pas toujours simple et peut prendre beaucoup de temps, mais avec notre expérience et notre financement, nous pourrons

nous permettre d'embaucher les personnes les plus qualifiées et les plus motivées. Nous savons exactement qui nous recherchons.

9.2 Q4 / 2017 - Q2 / 2018 : Privatix Network Core Development

Le dernier trimestre 2017 et les deux premiers trimestres de 2018 seront utilisés pour développer un prototype et une version alpha du réseau Privatix, ainsi qu'un logiciel multiplate-forme pour les Agents.

Deadline: fin Q2-2018

9.2.1 Réseau Privatix - Alpha (SBN / SAPI / SPEED node)

La première version du réseau Privatix comprendra des éléments centralisés et sera disponible en open source pour recevoir les commentaires de la communauté d'ici la fin du deuxième trimestre de 2018.

9.2.2 Privatix.Agent - application de cross-platform et noeud de sortie

Ce produit est l'un des deux fondements les plus importants de l'ensemble du réseau Privatix, car il permet d'acheminer le trafic et de vendre la bande passante sur le réseau.

Les premières versions pour les plates-formes telles que Windows, Ubuntu, Android, MacOS, iOS seront développées.

9.3 Q3 - Q4 / 2018 : Produit et services réseau Proof of Concept (PoC)

Pendant deux trimestres, le développement du réseau Privatix sera réalisé en tenant compte des commentaires de la communauté. À la fin de cette période, la version beta du réseau sera réalisée et sera une version entièrement opérationnelle.

Dans le même temps, le développement de produits basés sur le réseau débutera; ces produits assureront une demande adéquate pour la bande passante. Nous espérons réduire le temps de développement grâce à des partenariats ou à la création d'équipes de spécialistes en interne.

Deadline: Q4 - 2018

9.3.1 Consumer VPN, basé sur le protocole DPI-free VPN

Dans le développement de services VPN standard, nous n'avons pas de concurrents. Cependant, le développement de services VPN sur la blockchain demande d'autres ressources. Les applications VPN seront développées pour tous les systèmes d'exploitation et plates-formes populaires afin de couvrir au mieux le marché.

9.3.2 Proxy avancé / plateforme Socks selling API

Une plateforme unique sur laquelle il est possible d'utiliser une API pour acheter plusieurs adresses IP résidentielles sortantes avec une largeur de bande associée. Nous nous attendons à ce que ce produit nous permette de créer une énorme demande de trafic sur le réseau et il s'agit pour nous d'une des priorités.

9.3.3 Réseau Privatix - Beta release

La deuxième version (beta) sera un réseau entièrement opérationnel mais avec des éléments centralisés. Plus tard, ces éléments seront entièrement transférés vers la chaîne de blocs avec le déploiement de la version finale du réseau.

9.4 Q1 - Q2 / 2019 : Produit et services réseau Proof of Concept (PoC) additionnels

Au début de 2019, notre société aura déjà un réseau pleinement opérationnel, de sorte que le développement qui se déroulera au cours des deux premiers trimestres de 2019 sera lié à sa version finale et au transfert de tous les éléments centralisés sur la blockchain.. De même, dans les deux premiers trimestres de 2019, deux autres produits seront créés et disponibles sur le réseau.

Deadline de la release: Q2 - 2019

Note: Cette étape sera développée si le but maximum (hard cap) de l'ICO est atteint.

9.4.1 Réseau privatix - Release finale

La version finale du réseau signifie qu'à partir de ce moment, il sera complètement autonome et tout développeur pourra l'utiliser pour déployer ses propres produits.

9.4.2 Privatix.FAAS (SDK)

Ce produit supprime la nécessité pour les développeurs de s'inquiéter de savoir si leur application sera censurée ou bloquée, que ce soit par un pare-feu local au niveau d'un FAI ou au niveau gouvernemental.

9.4.3 Privatix.Monetize (SDK)

Ce produit permettra aux développeurs de gagner d'avantage sur leurs applications et leurs programmes. En installant notre SDK, le développeur pourra monétiser une partie de la bande passante non utilisée par les utilisateurs.

9.5 Q3 - Q4 / 2019 : Produit et réseau Proof of Concept (PoC)

Au deuxième semestre de 2019, une fois le réseau Privatix en fonction et autonome, nous pourrons développer des produits supplémentaires basés sur celui-ci, ce qui augmentera le nombre de participants et, en conséquence, la demande du token lui-même.

Deadline pour la releases: fin 2019.

Note: Cette étape sera développée si le but maximum de l'ICO est atteint.

9.5.1 Privatix.BOX (Hardware)

Un périphérique physique qui permettra de devenir simultanément un agent d'un réseau et d'utiliser les fonctions VPN en tant que client réseau. Cet appareil pourra également être utilisé comme un routeur Wi-Fi sécurisé.

9.5.2 Infrastructure pour les fournisseurs VPN

Nous planifions de créer un produit sous la forme d'un service réseau et de revendre la bande passante aux fournisseurs VPN existants . Ils pourront ainsi utiliser le trafic du réseau Privatix au lieu de l'acheter à partir d'hôtes Internet, et ainsi économiser des coûts sans perdre en qualité.

9.6 Q1 - Q4 / 2020 : Blockchain CDN sur le réseau Privatix

Le CDN est en bonus. C'est un produit très compliqué à mettre en œuvre mais qui a un énorme potentiel sur le marché. Notre société s'efforcera en 2020 de créer ce produit et de le lancer avec succès.

Une fois ce produit lancé avec succès, la capacité du réseau Privatix, ainsi que la capitalisation du token sera décuplé.

Deadline de la release: fin 2020

Note: Cette étape sera développée si le but maximum de l'ICO est atteint.

10. Informations additionnelles

10.1 Cadre légal de protection pour les propriétaires de nœuds de sortie (Agents)

Nous allons mettre en place un cadre juridique pour aider les propriétaires de nœuds de sortie à gérer les situations délicates lorsqu'ils seront accusés d'une activité litigieuse découlant d'un abus de leur nœud (adresse IP).

Le concept de base de cette proposition est que certaines responsabilités seront transférées des propriétaires des nœuds de sortie vers notre entreprise. Nous leur fournirons un document indiquant que nous, en tant que société, louons leur réseau pour notre utilisation et le revendons. Ce document contiendra le nœud IP et le hash dans la blockchain. L'utilisateur pourra télécharger ce document à partir de son dashboard.

Par exemple, dans le cas où un nœud de sortie a été compromis par une activité criminelle et que la police effectue une enquête, l'Agent peut imprimer ce document et le remettre aux enquêteurs. Basé sur le hash du nœud et les timestamps (date et heure), les enquêteurs peuvent trouver des informations pertinentes grâce au blockchain et nous contacter afin de recevoir des données supplémentaires.

Dans les cas critiques, nous allons également essayer de fournir une aide juridique et une aide d'analyse aux propriétaires de nœuds de sortie compromis, et cela à nos frais. Si nécessaire, nous souscrirons également certaines assurances; assurance que nous pourrions étendre à tous les propriétaires de nœuds de sortie pour couvrir ces types de dépenses.

L'anonymat est la base de notre réseau. Bien sûr, cela présente certains risques, mais en réponse à ces risques, nous voulons libérer les Agents de cette responsabilité légale plutôt que de surveiller tous les utilisateurs.

10.2 Solution afin de réussir une adoption en masse

En tant que défenseurs des principes de la blockchain et d'une économie décentralisée, nous soutenons l'idée que tous les paiements doivent être exécutés en interne avec nos token, respectivement avec notre crypto-monnaie. Bien que ce soit notre objectif primordial, nous comprenons qu'il serait très difficile d'obtenir une adoption de masse et ainsi obtenir suffisamment d'utilisateurs. Actuellement, peu de personnes comprennent le concept de crypto-économie et nous n'avons pas le temps d'attendre qu'une majorité de la population soit à l'aise avec ce concept; Cela pourrait prendre des années.

Afin de progresser aussi rapidement que possible, nous allons développer une passerelle d'échange centralisée vers la crypto-monnaie Privatix afin d'assurer la participation d'un plus grand nombre d'Agents et ainsi garantir une plus grande offre de bande passante. Ainsi, non seulement les utilisateurs familiers de l'univers de la crypto-monnaie mais également tous les internautes réguliers pourront être un Agent et tirer profit de leur bande passante excédentaire. Ces agents verront le token PRIX comme monnaie interne et, en même temps, leur contre-valeur en monnaie fiduciaire. Par exemple, si un Agent a accumulé l'équivalent de «100» dans une monnaie fiduciaire (euros par exemple) et souhaite retirer son argent, nous allons mettre en place un système d'échange simple qui lui permettra d'échanger ses token PRIX contre des euros.

10.3 Affiliation du token sur les échanges

À l'heure actuelle, nous ne sommes pas en mesure de publier une liste avec 100% de garantie concernant les échanges où nous prévoyons de lister nos token PRIX. Mais les token PRIX seront certainement listés sur plusieurs échanges dans les deux à trois semaines suivant la fin de l'ICO. Nous sommes confiant que la liquidité sera bonne.

10.4 Engagement envers la communauté open source

Notre team croit fermement aux principes liés à l'open source et promet qu'après trois ans nous contribuerons à hauteur de 5% des bénéfices de Privatix au développement de projets importants open source

Disclaimer

PRIVATIX NETWORK (PRIVATIX.IO) White Paper is for information purposes only. PRIVATIX NETWORK (PRIVATIX.IO) does not guarantee the accuracy of or the conclusions reached in this white paper, and this white paper is provided “as is”. PRIVATIX NETWORK (PRIVATIX.IO) does not make and expressly disclaims all representations and warranties, express, implied, statutory or otherwise, whatsoever, including, but not limited to: (i) warranties of merchantability, fitness for a particular purpose, suitability, usage, title or noninfringement; (ii) that the contents of this white paper are free from error; and (iii) that such contents will not infringe third-party rights. PRIVATIX NETWORK (PRIVATIX.IO) and its affiliates shall have no liability for damages of any kind arising out of the use, reference to, or reliance on this white paper or any of the content contained herein, even if advised of the possibility of such damages. In no event will PRIVATIX NETWORK (PRIVATIX.IO) or its affiliates be liable to any person or entity for any damages, losses, liabilities, costs or expenses of any kind, whether direct or indirect, consequential, compensatory, incidental, actual, exemplary, punitive or special for the use of, reference to, or reliance on this white paper or any of the content contained herein, including, without limitation, any loss of business, revenues, profits, data, use, goodwill or other intangible losses.