

2023



Livre blanc

WWW.VOWDOO.COM

SOMMAIRE

| | | |
|------|--|----|
| 1. | INTRODUCTION : | 3 |
| 2. | PROBLEMES | 4 |
| 2.1. | Manque de sécurité/risques de piratage | 4 |
| 2.2. | Frais de transaction élevés | 4 |
| 2.3. | Manque de liquidité | 4 |
| 2.4. | Le défaut d'assistance à la clientèle | 5 |
| 2.5. | Interface utilisateur peu pratique | 5 |
| 2.6. | Les retraits | 5 |
| 3. | VOWDOO | 6 |
| 3.1. | Technologie du moteur d'appariement | 6 |
| 3.2. | Crypto-monnaies | 6 |
| 3.3. | Compatibilité des dispositifs de connexion | 6 |
| 3.4. | Compatibilité linguistique | 7 |
| 3.5. | Modèle de recettes | 7 |
| 4. | LE TOKEN ODOO | 7 |
| 4.1. | Role | 7 |
| 4.2. | Distribution | 7 |
| 4.3. | Prix de vente | 8 |
| 4.4. | Plan de rachat | 8 |
| 4.5. | Utilisation des fonds | 9 |
| 4.6. | Valorisation des token ODOO | 9 |
| 5. | L'EQUIPE VOWDOO | 10 |
| 5.1. | Directeur Général | 10 |
| 5.4. | Directeur marketing | 11 |
| 5.5. | Directeur des opérations | 12 |
| 6. | RISQUES | 12 |

1. INTRODUCTION :

L'Afrique est un continent riche en ressources, mais il est également l'un des plus pauvres du monde. Il est triste de constater que l'Afrique est en retard dans presque tous les domaines. Le secteur financier africain est resté largement sous-développé et instable. Dans les pays en développement, notamment en Afrique, le coût du financement peut être considéré comme très élevé. On sait que les individus, les ménages et les entrepreneurs recourent à d'autres sources plutôt qu'au financement par des moyens formels auprès des institutions financières. Les fonds transférés par des parents résidant à l'étranger et bénéficiant de meilleures conditions de vie constituent une part importante de ces sources alternatives de financement pour le secteur privé.

En ce qui concerne la chaîne de blocs (blockchain), bien que le Nigeria, un pays africain, soit l'un des champions de la consommation de crypto-monnaies, l'Afrique francophone est particulièrement en retard. L'une des principales motivations du bitcoin et d'autres crypto-monnaies basées sur la blockchain a été de bouleverser le statu quo monétaire en fournissant aux individus des formes d'argent plus rapides, moins chères et plus sûres. Les avantages potentiels de la fourniture de monnaies privées de qualité supérieure comme alternative aux monopoles monétaires nationaux sont particulièrement prononcés dans le monde en développement, où les citoyens souffrent souvent d'institutions monétaires médiocres et de services financiers peu fiables et souvent inaccessibles. Aucune région n'a autant souffert de la mauvaise qualité des institutions monétaires que l'Afrique. Au cours de la dernière décennie, les transactions en crypto-monnaies en Afrique ont considérablement augmenté. En décembre 2021, les utilisateurs de crypto-monnaies de l'Afrique ont atteint 32 millions, soit 2,6 % de la population du continent (TripleA 2021). Étant donné que l'Afrique représente 60 % des transactions mondiales d'argent mobile, les futures transactions de crypto-monnaies en Afrique devraient augmenter (Masie 2021).

Au regard de toutes ces problématiques il en ressort plusieurs opportunités. Dans l'optique de solutionner les différents problèmes relevés nous avons initié le projet VOWDOO.

Le projet VOWDOO sera concentré autour de la blockChain qui, nous en sommes certain contribuera dans toute sa dimension au développement de l'économie africaine et ceci à travers son système de token ODOO et de sa plateforme d'échange de crypto monnaie à l'image de BINANCE et qui tient compte des réalités africaines.

VOWDOO dispose d'une infrastructure plus rapide et plus sûre, conçue en tenant compte des futures exigences de conformité réglementaire. Le système de token ODOO jouera un rôle important dans la mobilisation des fonds et leur transformation en actifs susceptibles de mieux répondre aux besoins des investisseurs.

Les sous projets de VOWDOO facilitera la diversification des portefeuilles afin de permettre aux investisseurs de maximiser le rendement de leurs actifs et de réduire les risques.

2. PROBLEMES

Le secteur des crypto-monnaies est aujourd'hui en constante évolution avec des centaines de plateformes d'échanges sur Internet. Toutefois, de nombreuses personnes hésitent à se familiariser avec ces plateformes d'échanges de crypto-monnaies en raison des mauvaises expériences, des problèmes fréquents et des défis rencontrés par ces plateformes.

2.1.Manque de sécurité/risques de piratage

Les piratages et les brèches de sécurité sont fréquents dans le secteur et effrayent les utilisateurs. Cela est préoccupant pour les propriétaires de plateformes de crypto-monnaies car cela implique que des informations personnelles peuvent être volées ou compromises.

Pour mettre VOWDOO à l'abri de cette insécurité, la plateforme a été soumise à des tests de pénétration par de nombreux experts en cyber-sécurité et par des hackers éthiques. Un système d'authentification à deux facteurs a également été mis en place.

Pour vérifier l'identité de l'utilisateur, la plateforme d'échange lui envoie un SMS ou un e-mail contenant un code à saisir lors de la connexion. Un autre choix est le stockage à froid, qui garantit que les données des consommateurs ne sont pas altérées en les stockant hors ligne de manière sécurisée.

En outre, la fraude et les escroqueries qui font perdre aux gens des sommes importantes d'argent ont été analysées par nos experts afin de protéger ceux qui investissent dans les tokens. Une plateforme sera mise en place pour permettre aux utilisateurs de signaler ces escroqueries (plateforme visant à harmoniser, analyser, recouper et orienter les alertes)

2.2.Frais de transaction élevés

Pour de nombreuses plateformes d'échanges de crypto-monnaies, les frais de transaction élevés sont la norme. Même si un utilisateur négocie à perte, une certaine partie de son activité de commande est prise comme commission pour chaque transaction qu'il effectue sur un échange. Ainsi, sans que la communauté ne reçoive une partie, cela devient une alternative génératrice de revenus pour les plateformes.

VOWDOO a mis en place un système visant à inciter à la participation des utilisateurs pour non seulement atténuer les frais de transactions, mais aussi payer les utilisateurs. Ce système consiste en trois programmes : (1) programme d'adoucissement des frais de transaction avec les tokens ODOO, (2) programme de parrainage et (3) programme de participation aux bénéfices à travers le rachat des tokens ODOO.

2.3.Manque de liquidité

Sur les marchés de crypto-monnaies, la liquidité fait référence à la facilité avec laquelle les jetons peuvent être échangés contre d'autres jetons (ou des monnaies fiduciaires émises par les gouvernements).

En gros, il s'agit d'une mesure de la facilité avec laquelle vos actifs numériques peuvent être convertis en espèces. Puisqu'il y a toujours quelqu'un prêt à prendre l'autre côté d'une position particulière, un marché liquide est souvent lié à un risque plus faible. Cela peut attirer les spéculateurs et les investisseurs, ce qui renforce les conditions favorables du marché.

Plus la communauté cryptographique croît en taille et en popularité, plus ses actifs cryptographiques deviennent liquides. L'équipe de VOWDOO déploie de grands moyens afin d'assembler une très grande communauté et de bâtir un grand réseau de partenaires.

2.4. Le défaut d'assistance à la clientèle

Les utilisateurs de crypto-monnaies se tournent immédiatement vers le service clientèle pour obtenir des conseils ou régler leurs problèmes lorsqu'ils rencontrent des difficultés sur la plateforme ou veulent en savoir plus sur les avantages offerts aux utilisateurs.

De nombreuses plateformes de crypto-monnaies manquent de ressources adéquates pour le service clientèle, car trop de plateformes en expansion n'augmentent pas leurs capacités en fonction du nombre de consommateurs qu'elles servent.

L'équipe de VOWDOO est structurée de manière à ce que les responsabilités soient situées et respectées. Ainsi, les bonnes personnes sont mises aux bonnes places.

Le service d'assistance clientèle est composé de personnes qualifiées et de différents profils afin que chaque problème rencontré par nos utilisateurs puisse être traité efficacement et rapidement.

2.5. Interface utilisateur peu pratique

Aujourd'hui, toute plateforme doit être conviviale si elle veut offrir la meilleure expérience utilisateur possible. Par exemple, les clients iront voir ailleurs si un site web est difficile à utiliser, si les pages sont compliquées et si les visiteurs doivent faire défiler les pages pour trouver ce dont ils ont besoin.

Notre équipe n'a ménagé aucun effort pour offrir une interface conviviale qui rend tout disponible à partir d'un seul endroit et permet aux utilisateurs de visualiser à la fois le carnet d'ordres et les graphiques de marché nécessaires pour effectuer une transaction. En d'autres termes, le design de la plateforme est orienté dans un schéma qui offre une meilleure et unique expérience à ses clients.

2.6. Les retraits

Quiconque a déjà négocié sur des bourses a dû faire face à des frais de retrait élevés, notamment lorsqu'il s'agit de retirer des crypto-monnaies pour les transférer vers une autre plateforme parfois à cause des moyens de retrait disponibles sur la plateforme et qui ne sont pas convenables pour le pays de l'utilisateur. Lors d'un retrait, de nombreux éléments entrent en jeu. Les transactions sur la majorité des blockchains nécessitent des frais de transaction obligatoires au niveau du protocole, alors que les retraits d'espèces aux guichets automatiques n'en ont pas. Ces frais sont nécessaires pour empêcher les utilisateurs de spammer le réseau.

VOWDOO offre une large gamme de moyens de retrait adapter aux différentes régions de nos utilisateurs, particulièrement la région africaine. Grace à ces systèmes de retrait adéquats, les frais de retrait sont adouci et raisonnables.

3. VOWDOO

3.1. Technologie du moteur d'appariement

VOWDOO est dotée de l'un des logiciels les plus rapides, les plus avancés et extrêmement compatibles avec les activités cryptographiques.

Les principales caractéristiques de la technologie du moteur d'appariement de VOWDOO sont les suivantes :

- Le temps de traitement des ordres peut atteindre 2 microsecondes.
- Le trading à haute fréquence est supporté.
- Le temps de latence de l'appariement des ordres est de 1 microseconde.
- Le débit des ordres par seconde est de 500 000.
- Haute performance orientée vers la distribution des cotations et la correspondance des ordres

3.2. Crypto-monnaies

Notre plateforme ne supportera que les crypto-monnaies qui ont une base d'utilisateurs et une liquidité. D'autres crypto-monnaies seront ajouter au fur du temps. Pour débiter, les crypto-monnaies suivantes seront supportées.

- BTC
- ETH
- BNB
- USDT
- XRP
- ODOO

3.3. Compatibilité des dispositifs de connexion

La plateforme VOWDOO est compatibles avec les dispositifs suivants :

- Web
- Application Android
- Application iOS

3.4.Compatibilité linguistique

Les principales langues de la plateforme seront le français et l'anglais. Plusieurs autres langues telles que le chinois, l'arabe, l'espagnoles etc. seront ajouté au fil du temps.

3.5.Modèle de recettes

- Frais de transaction
- Frais de retrait
- Autres frais : La plate-forme peut percevoir d'autres frais pour divers services.

4. LE TOKEN ODOO

Un token nommé ODOO sera créé dans le cadre de ce projet. Un nombre maximum de 365.000.000 ODOO seront créés sur la blockchain la plus adaptée et spécifiquement sur le réseau Tron sans possibilité d'en créer plus.

4.1.Role

Le Système de token ODOO et de sa plateforme d'échange de crypto monnaie VOWDOO qui se veut d'être à l'image des géants de ce monde avec une touche locale et proche de la population, seront concentrés autour de la blockChain qui, nous en sommes certain contribuera dans toute sa dimension au développement de l'économie africaine. En dehors de ce fait, le token ODOO se veut d'être utilisé comme un pont pour faciliter les échanges de devises entre différentes monnaies fiduciaires et crypto-monnaies.

Le processus de paiement sera facilité par le réseau Tron, contribuant ainsi à la lutte de cherté des couts de transaction.

En résumé, le token ODOO de VOWDOO devrait être considéré comme une alternative sérieuse pour les transactions financières futures vers l'Afrique. En moyenne, les frais de transaction vers l'Afrique peuvent représenter environ 10 à 15% du montant total de la transaction.

4.2.Distribution

| Cible | Quantité ODOO | Proportion |
|-----------------|----------------------|-------------------|
| Masse populaire | 250.000.000 | 68.49 % |
| Fondateurs | 100.000.000 | 27,40 % |
| Business Angels | 15.000.000 | 4.11 % |
| Total | 365.000.000 | 100 % |

4.3.Prix de vente

| Cible | Quantité ODOO | Prix unitaire | Ratio Investissement | Date |
|-----------------|---------------|---------------|---------------------------|----------------|
| Business Angels | 15.000.000 | 90 FCFA | 100.000 XOF /1111,12 ODOO | Pré lancement |
| Masse populaire | 250.000.000 | 150 FCFA | 100.000 XOF /666,67 ODOO | Post lancement |

NB. Notre approche est de vendre les tokens à 90 FCFA afin d'amener les « business angels » à nous rejoindre.

Après l'écoulement des 15.000.000 de Tokens destinés aux « business angles », l'unité du Token passera à 150 FCFA jusqu'à épuisement du stock.

4.4.Plan de rachat

Une fois tous les tokens destinés au grand public vendus (250.000.000 ODOO), l'équipe de VOWDOO rachètera et brûlera chaque année jusqu'à 66.250.000 ODOO avec l'objectif qu'il ne reste plus que 100.000.000 ODOO en circulation.

Les quantités exactes à acheter chaque année seront déterminées par les bénéfices réalisés l'année précédente. Le token ODOO aura comme utilité principale, la constitution de liquidité sur les différents cryptomonnaies. Bien que les détenteurs de ODOO soient libre de vendre ou échanger leurs ODOO sur la plateforme, la plateforme VOWDOO encouragera le Staking. Il convient de noter que les ODOO détenus par les Business Angels sont automatiquement bloqués pour une période de trois ans au moins. Cette obligation fait automatiquement des business angels des investisseurs partenaires de VOWDOO. En cette qualité, ces derniers auront le droit d'obtenir un pourcentage sur les bénéfices du projet VOWDOO.

Un quart des tokens détenus par l'équipe (100.000.000) sera mise en vente chaque année jusqu'à épuisement après la vente totale des 250.000.000 tokens destinés à la masse populaire.

| | Année 0 | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 |
|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------------|
| Qté rachetée & brûlée | | 66 250 000 | 66 250 000 | 66 250 000 | 66 250 000 |
| Qté à injectée | | 25 000 000 | 25 000 000 | 25 000 000 | 25 000 000 |
| Disponible sur le marché | 265 000 000 | 223 750 000 | 182 500 000 | 141 250 000 | 100 000 000 |

4.5.Utilisation des fonds

- 1 – Les Fonds du pré lancement : ces fonds seront utilisés pour :
 - a. L'amélioration, la maintenance, la régulation et le développement des mesures de sécurités de la plateforme VOWDOO.
 - b. La promotion de l'image de marque VOWDOO et les actions marketing.
 - c. Le recrutement d'équipes, les formations et l'implémentations d'autres services.
 - d. La constitution de liquidité sur la plateforme VOWDOO.

- 2 – Les fonds du post lancement seront aussi utilisés pour :
 - a. Soutenir les actions précédemment citées.
 - b. Mettre en place la Marketplace VOWDOO (spécialisé dans les smart contrats sécurisants les placements dans l'immobilier en Co propriété collectives à l'image de [realt.co](https://www.realt.co)).
 - c. Mise en place d'un agrégateur de paiement de nouvelle génération.
 - d. Mise en place d'une institution financière décentralisée offrant tous les services d'une banque traditionnelle et plus.
 - e. Mise en place d'une académie spécialisée dans la blockchain et la data science.
 - f. Référencement du token ODOO sur les plateformes les plus sérieuses connues de nos jours ou à connaître dans le futur.

Il convient de préciser que le porteur du projet VOWDOO, Mr Abdel Kader DANGO-NADEY, a déjà pris toutes les dispositions nécessaires à savoir les caractéristiques techniques et financiers en prenant des attaches solides avec les géants du secteur Blockchain /Web3. Notre approche est de rassurer tous les investisseurs en prenant le devant de nous rassurer de la faisabilité de tous nos projets. Cette démarche montre le sérieux que l'initiateur du projet met dans VOWDOO.

4.6.Valorisation des token ODOO

Les tokens ODOO seront utilisés pour bénéficier des services liés à tous les projets VOWDOO.

- 1- Payer tous les frais sur la plateforme de trading VOWDOO, y compris, mais sans s'y limiter aux frais de transaction, frais de retrait et autres frais.
- 2- Pour devenir Co propriétaire d'un bien immobilier présent sur la Marketplace appartenant à VOWDOO il faudrait utiliser les tokens ODOO.

- 3- Pour avoir un meilleur taux d'emprunt sur la plateforme d'emprunt, détenir les ODOO serait un atout.
- 4- Plusieurs services liés à l'institution financière qui sera créée auront comme moyen de paiement ODOO.
- 5- L'objectif ultime de notre équipe sera avant tout la viabilité de tous les projets mentionnés dans ce document. Cette approche entrainera naturellement le référencement de ODOO sur les plateformes d'échanges de crypto monnaies les plus sérieuses.

Il convient de noter que la rareté d'un actif augmente sa valeur. Ainsi, au moins 66 250 000 ODOO seront rachetés et brûlés par l'équipe chaque année. Cette approche devrait valoriser techniquement le token entre 18% et 41% chaque année. Étant donné que cette évolution technique ne débutera qu'à compter du rachat des tokens ODOO, le projet VOWDOO s'engagera à verser 20% chaque année pour le staking du token ODOO.

La volonté de l'équipe VOWDOO de racheter les tokens bien avant qu'ils ne soient référencés sur une autre plateforme de cryptomonnaies s'explique par notre souhait de rendre le token rare. La rareté du token devrait contribuer à sa valorisation.

5. L'EQUIPE VOWDOO

5.1. Directeur Général

Abdel Kader DANGO-NADEY



Directeur Général & Fondateur de la Financial Markets & Investments Solutions, société spécialisée dans la finance et l'investissement, Abdel Kader DANGO-NADEY a découvert le trading en 2005. Très tôt, cette activité devient une passion pour finir par se transformer en une activité professionnelle lui permettant de générer en moyenne 1500USD/Jour entre 2009 & 2011. En 2011 après avoir été imposé sur son revenu à hauteur de 41000 Euros, il décide de quitter la Belgique autour de 2012 pour revenir dans son pays natal avec comme ambition de créer son cabinet dans le domaine du trading.

En Mai 2013, le rêve devient réalité avec la naissance de FMIS Sarl. Avec la création de cette société, c'est une nouvelle aventure qui commence dans un pays où le trading n'était rien d'autre que de l'arnaque. Formant des milliers de traders accomplis et aidant de nombreuses entreprises et particuliers à augmenter leur capital, Abdel Kader DANGO-NADEY est sans aucun doute l'un des meilleurs traders africains de sa génération. Introduisant en Afrique francophone plusieurs Brokers comme, LITEFOREX, GCITRADING, XM et FBS, Abdel Kader DANGO-NADEY est parvenu à devenir un interlocuteur privilégié de ces brokers tout en rejoignant le groupe des Analystes Professionnels du Broker FBS à compter de 2019 jusqu'en Juillet 2022.

Convaincu qu'il faut suivre le courant et ne pas se disputer avec le marché, Abdel Kader DANGO-NADEY sait mieux que quiconque que le marché à sa propre loi que personne ne peut modifier. Au cours de ces années d'observation constante du marché, il a peaufiné ses stratégies de suivi de tendance. Il a maîtrisé un certain nombre d'indicateurs techniques et a créé une approche qui permet de repérer les opportunités commerciales prometteuses.

Aujourd'hui, Abdel Kader DANGO-NADEY n'a qu'une ambition, faire partir de ces fils et fille du continent qui veulent solutionner plusieurs problèmes de notre quotidien. C'est ainsi qu'il lance en 2022, plusieurs plateformes & projets qui devraient faire partir de notre quotidien d'ici peu.

Père de cinq enfants, ce Bénino-Belge passionné de la nature réside actuellement au Bénin avec sa famille et ceci après plusieurs années passées à construire une solide expérience en Belgique. Lorsqu'il ne travaille pas sur un projet numérique ou ne crée pas de stratégies de trading innovantes, vous le trouverez en train de passer du temps avec sa famille.

Abdel Kader DANGO-NADEY, conscient de l'importance et de l'envergure du projet, a décidé de s'entourer de spécialistes dans divers domaines, tels que le droit, la finance, la programmation, le marketing, afin de s'assurer qu'il disposera de l'expertise nécessaire pour réussir.

5.4. Directeur marketing

ISSA Moussahoudou



Détenteur d'un Master en Foresterie Tropicale, Une formation achevée avec des meilleurs note avant de décider de se consacré à sa passion qu'est le design digitale, ISSA Moussahoudou est devenu responsable de communications et du marketing de Financial Markets & Investments Solutions (FMIS Sarl) depuis 2019. Il est à retenir qu'avant de rejoindre FMIS Sarl une entreprise qui a fait ses marques en 2013 dans le domaine de la finance numérique et de l'investissement, ISSA Moussahoudou ce designer ayant plus de cinq ans d'expérience a travaillé avec plusieurs entreprises avec comme responsabilité la conception des logos, des lettres personnalisées, des flyers et des vidéos promotionnelles pour des clients du monde entier. ISSA Moussahoudou a eu la lourde responsabilité de protéger et renforcer la réputation de FMIS Sarl en guidant les communications externes, internes, exécutives et numériques, le marketing stratégique, l'image de marque de l'entreprise. L'image de FMIS Sarl qui continu de bénéficier de votre confiance est à l'actif de ce jeune homme qui sait qu'avant tout que l'intégrité, le travail bien fait sont les clés de la réussite. Homme de confiance, c'est tout naturellement que sa présence dans ce projet VOWDOO ait été souhaité par le Fonder. Il s'attachera à concrétiser la vision du projet qui consiste à aider l'Afrique à mieux fonctionner et à améliorer la vie des gens à travers la finance numérique, en élaborant des stratégies de marketing et de leadership éclairé pour promouvoir l'innovation exceptionnelle des services et initiatives axées sur l'objectif de l'entreprise.

5.5. Directeur des opérations

Marie Gérardine HOUESSINON



Titulaire d'une Licence en Banque et Finance d'Entreprise de l'ENEAM, Marie Gérardine HOUESSINON fait ses premiers pas dans le domaine du management des opérations à la Caisse Autonome d'Amortissement du Bénin. Elle occupera ensuite divers postes, en qualité d'assistante au responsable clientèle, puis d'assistante au responsable des opérations.

Passionnée du marché financier en général, elle opte pour une formation en analyse technique et financière du marché boursier. Cette connaissance acquise, elle se lance dans l'investissement dans les crypto-monnaies sur compte personnel ce qui lui a permis d'aiguiser son gout pour l'investissement de manière générale.

Dynamique, et rigoureuse, Marie Gérardine HOUESSINON est aujourd'hui une épouse engagée et une femme de valeur. Déterminée, elle sait donner de sa personne pour atteindre ses objectifs ou défendre les causes qui lui tiennent à cœur.

6. RISQUES

Les investissements et les services que nous proposons peuvent ne pas convenir à tous les investisseurs au vue des risques liés à la sécurité et compétitivité du marché. Nous en sommes conscients et nous avons les compétences, l'expérience et le leadership nécessaires pour les surmonter. Il vous revient toutefois de prendre toutes les dispositions pour vous informer sur l'équipe tout en sachant que tous les investissements admettent à une vérité de risque.