



# Interview

TRUSTEM

- CEO Mark Mayer -

*Mark Mayer*

## ▼ Contexte

Il est né en Alberta, au Canada, de parents propriétaires de restaurant en 1970. Accroché à la programmation avant même l'adoption généralisée de Windows, catapulté dans la célébrité par son environnement GUI, il a poursuivi une carrière de programmeur. Bien qu'il ait démarré un certain nombre d'entreprises, les principaux acheteurs payaient souvent en retard ou pas du tout, ce qui lui donnait une bonne compréhension de la difficulté de gérer une entreprise et d'établir la confiance.

Tirer le meilleur parti de ses expériences passées difficiles, il a conçu un réseau basé sur la confiance, et sous le credo "confiance ultime basée sur un cadre sans confiance," il met tout en jeu pour lancer TRUSTEM.



# TRUSTEM

*Mark Mayer*

## Interview



Q

C'est un plaisir de vous rencontrer. Je vous remercie d'être venu à Clemente de Calgary. Merci de m'avoir parlé aujourd'hui.

---

A

Merci de me recevoir.

Q

Êtes-vous habituellement basé à Calgary?

---

A

Oui. La base d'opérations de TRUSTEM est située à Calgary, Canada.

Mais, nous sommes ouverts au télétravail, il y a donc des membres de l'équipe qui travaillent dans le monde entier. J'ai eu une réunion avec un membre dans la zone de la Marina, donc ce n'était pas un problème pour venir ici aussi. J'avais aussi prévu de faire une apparition à NXT Asia 2018.

Q

Oh je vois. C'est un soulagement. En sautant, pouvez-vous me parler de la préparation du lancement de TRUSTEM et de vos propres antécédents?

---

A

Bien sûr. Vous voulez que je vous explique mon implication avec mes projets précédents.

J'ai déjà fondé trois entreprises avant cela. Tous étaient des sociétés de développement de logiciels.

Q

Je vois, alors vous gérez plusieurs entreprises.

---

A

"Utilisé pour gérer" serait la bonne façon de le dire.

Q

Que voulez-vous dire?

---

A

Ils ont tous échoué et ont fait faillite.

Q

Trois fois? Excusez-moi de le dire, mais trois fois c'est beaucoup, n'est-ce pas? Pourquoi est-ce arrivé?

---

A

J'avais confiance en moi en tant qu'ingénieur, donc tous les trois étaient des sociétés de développement de logiciels qui employaient des programmeurs. Bien sûr, je dirigeais les entreprises tout en participant en tant qu'ingénieur. Cependant, en même temps que je construisais des programmes en tant qu'ingénieur, je devais aussi gérer tout, de la gestion des clients à la gestion des sous-traitants par moi-même.

Q

Vous n'avez pas embauché de vendeurs?

---

A

Eh bien, j'ai toujours été bon pour parler avec d'autres programmeurs, mais quand il s'agit de personnes d'autres horizons, j'ai du mal à établir des relations ...

Donc, il y avait cela, et mon prétendant être un vendeur était la raison pour laquelle ils ont échoué.

Q

J'ai entendu dire que vous êtes un programmeur d'application très compétent. N'y a-t-il pas beaucoup d'entreprises qui n'ont pas de service des ventes?

---

A

C'est vrai. Il y a beaucoup d'endroits qui négocient agressivement et fonctionnent en fonction de leurs forces technologiques, même s'ils n'ont pas de vendeurs.

Mais dans mon cas, je ne peux pas dire non. Même si je comprends qu'être agressif est important.

Q

Encore. Cela doit être très difficile si vous ne dites jamais non.

---

A

Oui, c'est très difficile.

Par conséquent, chaque fois que je devenais emballé chez des acheteurs changeant les spécifications ou réduisant le prix après que les exigences avaient été définies, le non-paiement, et ce genre de chose, qui finalement a été très dur pour moi.

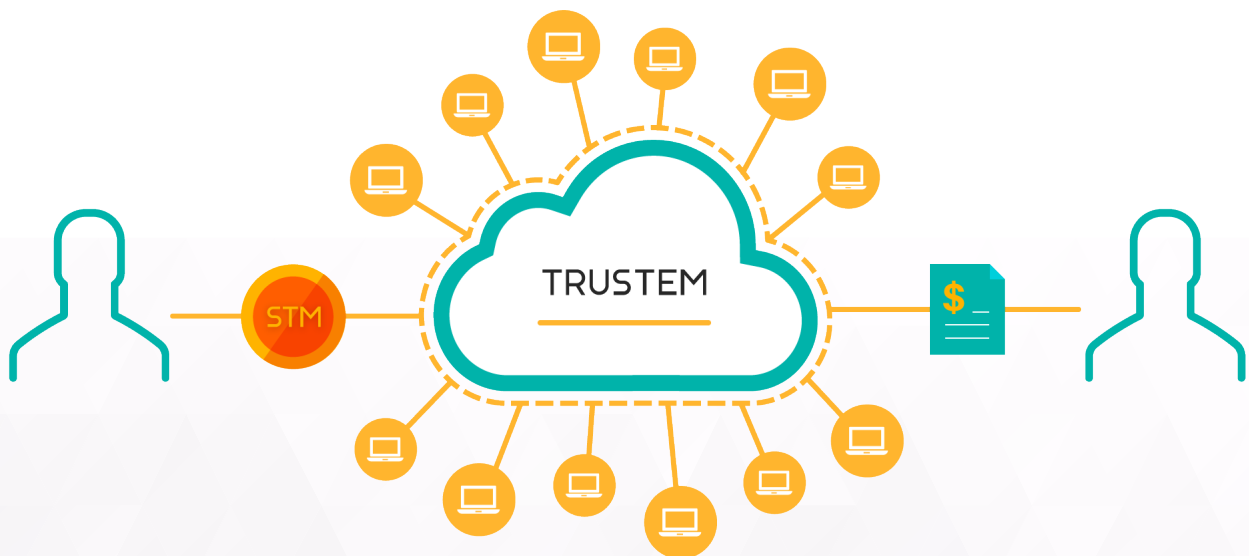
Q

Bien sûr. Je pense que je peux avoir une idée de l'idée derrière la création de TRUSTEM.

---

A

Droite. Je pense qu'il y a beaucoup d'ingénieurs dans le monde qui ont eu des expériences comme la mienne. TRUSTEM est un système de facturation qui "visualise" la confiance entre les entreprises. Cela permet de se débarrasser des changements de spécifications, des réductions de prix après le démarrage, du non-paiement, etc.



Q

J'ai donné à votre livre blanc une lecture approfondie.

Les détails de la commande sont listés dans un contrat intelligent, et cela rend le montant à payer impossible à changer après coup en bloquant un jeton à l'avance.

---

A

Droit, et vous pouvez également voir le statut de paiement des factures pour cette société au cours des trois dernières années, ce qui vous permet de confirmer la capacité de paiement actuelle de l'entreprise avant de passer ou d'accepter des commandes. Cela permet à l'acheteur et au vendeur de se concentrer uniquement sur la construction du produit après la signature du contrat.

Q

Cela semble si simple quand vous le dites comme ça, mais c'est vraiment incroyable! J'ai souvent eu des acheteurs réorganiser les choses ou changer la date de livraison sur moi, donc je sais exactement ce que c'est! Si l'acheteur ne fait pas de changements soudains ou d'ajouts, je peux passer ce temps à faire d'autres travaux!

---

A

Exactement! Exactement!

Ce n'est pas votre travail d'être lancé à gauche et à droite par l'acheteur en premier lieu!

---

Q

Droite. J'ai en quelque sorte accepté les demandes de modifications et d'ajouts des clients comme norme et laissais mon emploi du temps ouvert. Cela arrive moins souvent maintenant, mais j'avais l'habitude d'obtenir des réductions de prix et de non-paiement tout le temps.

---

A

Droite. Ce genre de chose arrive même aux gens sortants comme vous.

C'est un problème qui a probablement été normalisé partout dans le monde.

---

Q

Avec TRUSTEM, vous pouvez aller de l'avant sans vous inquiéter même si vous ne faites pas confiance à l'acheteur.

---

A

Les gens ont souvent la mauvaise idée, mais j'ai créé TRUSTEM pour que les gens puissent se faire confiance.

---

Q

Se faire confiance?

---

A

Oui. Le mot sans confiance est fréquemment utilisé de nos jours, et la plupart des gens pensent que cela signifie «sans confiance», mais je pense que cela signifie «sans confiance aveugle».

---

Q

Que voulez-vous dire par "sans confiance aveugle"? Pourriez-vous en dire un peu plus pour moi?

---

A

Jusqu'à présent, nous avons décidé de faire confiance ou non à des sociétés sur la base de jugements individuels de critères vagues tels que la taille de l'entreprise ou le montant de ses actifs et de ses ventes. Cependant, au cours des dernières années, nous sommes en mesure de conclure des contrats entre de parfaits inconnus en nous basant sur les évaluations d'autres étrangers qui n'ont aucune relation directe avec l'une ou l'autre partie, comme avec Airbnb ou Lyft. Même si cela a ses avantages et ses inconvénients, je crois que c'est la confiance qui a été créée par un cadre sans confiance.

Q

J'ai utilisé Airbnb et Lyft moi-même.

Maintenant que j'y pense, bien que je ne sache rien de la personne, vous pouvez leur faire confiance sans aucune hésitation basée sur les notes des étrangers.

A

Exactement! C'est la confiance créée par un cadre sans confiance!

C'est la création la plus merveilleuse par Internet et la technologie blockchain!

Q

Vous êtes très excité tout d'un coup. Je comprends ce que tu veux dire. TRUSTEM a également beaucoup réfléchi au flux pour les utilisateurs de l'intégration. C'est en ce qui concerne la capacité à produire des données triées conformes aux normes comptables internationales, mais en termes spécifiques, quel type d'utilisateurs envisagez-vous?

A

Oui. Je me base sur le type d'entreprises avec lesquelles j'ai été engagé jusqu'à présent, mais en raison de mes erreurs passées, j'ai abandonné la gestion d'entreprises, et jusqu'à récemment, je travaillais sur des projets autonomes avec des équipes formées de mes amis autour le monde. L'un des obstacles que j'ai rencontrés était les différences de normes comptables pour la facturation et similaires de pays à pays. Les barrières linguistiques et les langages de programmation sont limités, donc ils ne posaient aucun problème, mais les différences de normes comptables dans chaque pays nous ont causé beaucoup de problèmes.

Q

Y a-t-il vraiment de telles différences entre les pays?

A

Oui, et surtout, je crois que le télétravail deviendra la norme, où les gens du monde entier connectés par Internet forment des équipes et travaillent ensemble alors que chacun reste dans son propre pays. En tant que tel, ce système de facturation sera largement utilisé, car il est conforme aux normes comptables de tous les pays.



Q

Les personnes qui ne sont pas des programmeurs comme vous peuvent-elles également utiliser ce système de facturation?

---

A

Absolument! Bien sûr!

Désolé, je n'ai fini que de parler de mon point de vue. Je pense qu'il sera largement adopté par les entreprises mondiales, par exemple les entreprises de l'immobilier ou de l'industrie automobile.

Q

Il est dit dans votre livre blanc que tous les utilisateurs peuvent participer à la recherche de consensus pour les transactions, et que 25% des frais de traitement des paiements (0.1 dollar) sont mis de côté comme récompense d'approbation.

---

A

Oui. Nous avons conçu toutes sortes de récompenses, non seulement pour la construction de consensus pour les transactions, mais aussi en rapport avec le système.

Q

Comme vous le dites, en plus des récompenses d'approbation de transaction, il existe également des récompenses pour les formats PPUF, et vous pouvez également gagner des récompenses en développant des fonctionnalités de plugin et en les fournissant à d'autres utilisateurs via le marché des développeurs. Les diverses récompenses ont été répertoriées comme 25% des frais de traitement des paiements (0.1 dollar).

---

A

C'est exactement ça! Je peux vous voir lire le livre blanc de près. En plus de cela, il a également un échange de jetons.

Q

Il a même un échange de jetons?

---

A

Oui, il a même un échange de jetons.

Dans le cadre de ce système, 25% des frais de traitement des paiements (0.1 dollar) payés par les utilisateurs seront répartis entre les détenteurs de jeton en fonction du ratio de propriété des jetons.

**Q**

C'est le cas, alors où l'équipe TRUSTEM tire-t-elle ses bénéfices?

Les quatre récompenses totalisent 100%, n'est-ce pas?

**A**

Ce n'était jamais mon intention d'obtenir des profits massifs de TRUSTEM en premier lieu.

Bien sûr, l'attribution initiale des jetons inclura ceux appartenant aux membres de l'équipe, mais si vous considérez le temps du développement au lancement et jusqu'à ce que TRUSTEM devienne autonome, je ne pense pas que ce soit beaucoup. Les membres de l'équipe TRUSTEM sont tous de vieux amis. Les membres de l'équipe sont des bénévoles qui ont accepté mon idée de créer une «confiance ultime en construisant un cadre sans faille». Nous voulons utiliser notre technologie pour soutenir la construction de liens de confiance dans la société humaine.

FUNCTION	COMPENSATION
CONSENSUS INSENTIVE	25%
PPUF	25%
DEVELOPERS MARKET	25%
TOKEN SWAP	25%

**Q**

C'est fantastique!

Quelle merveilleuse idée de prendre quelque chose qui génère généralement d'énormes profits grâce aux frais de transaction et de créer un système autonome en distribuant tous les profits parmi les utilisateurs!

**A**

Merci beaucoup. Naturellement, il y aura des coûts divers impliqués dans l'utilisation du système, mais contrairement à ce que vous pourriez penser; il est également possible de faire un profit avec TRUSTEM. Plus vous utilisez le système, plus votre contribution au système est importante, plus vous pouvez gagner des récompenses, et vous pouvez gagner des récompenses en fournissant des formats de factures à d'autres utilisateurs que tout le monde peut faire tant qu'ils connaissent Excel. Les programmeurs du monde entier peuvent également réaliser des profits en fournissant des fonctionnalités de plugin.

**Q**

C'est vraiment très bien conçu! Il est incroyable que vous puissiez tirer un profit d'un système de facturation qui devrait coûter beaucoup à courir. Au fait, cela peut sembler une question difficile, mais avez-vous un responsable des relations avec la clientèle responsable des ventes de votre équipe?

**A**

Bien sûr! Billy Lafond, notre directeur financier, s'occupe de toutes les relations avec les clients pour nous.



**Q**

C'est un soulagement. Enfin, puis-je vous poser des questions sur le crowdsale?

La STM sera mise en vente le 1er août 2018, n'est-ce pas?

Y aura-t-il une goutte d'air?

**A**

Oui. Nous voulons que le plus de gens possible en apprenne plus sur TRUSTEM, alors nous allons commencer la descente aérienne le 1er juillet 2018!

Token Symbol	STM
Token Value	1STM = \$100
Total Token Supply	400,000STM
Soft Cap	30,000STM
Hard Cap	100,000STM
Sale Period	08/01/2018 to 10/31/2018
Premium BONUS (Calculated based on total holdings at end of sale)	100STM or more 200% 50STM or more 150% 25STM or more 100% 10STM or more 50% Under 10STM 25%

**Q**

Avez-vous pris la décision de rendre la STM publique?

**A**

Oui, nous avons déjà décidé de rendre public!

Je ne peux pas révéler des détails comme l'échange auquel nous serons inscrits en raison d'une LDN, mais nous le rendrons public d'ici la fin de 2018.

**Q**

Est-ce que c'est bon d'en donner autant?

Merci de nous avoir parlé de quand vous allez en public!

J'ai hâte au lancement de TRUSTEM!

Merci beaucoup de m'avoir parlé aujourd'hui.