

VERACASH
SAS au Capital Social de 118.868,00 €
42 rue de Tausia
33800 BORDEAUX
Siren 808 689 627 RCS BORDEAUX

RAPPORT DE GESTION DE LA PRÉSIDENTE
POUR L'EXERCICE CLOS AU 31/12/2019

Mesdames, Messieurs,

Nous vous avons réunis en assemblée générale ordinaire annuelle en application des statuts et de l'article L 223-26 du Code de Commerce pour vous rendre compte de l'activité de la société au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, des résultats de cette activité et des perspectives d'avenir et pour soumettre à votre approbation le bilan et les comptes de cet exercice. Ces comptes sont joints au présent rapport.

1.- Activité de la société

L'activité principale de la société VeraCash

Le service VeraCash propose un compte métal adossé à de l'or, de l'argent et des diamants 100% physiques et stockés, qui est lié à une carte MasterCard 'VeraCarte' (utilisable dans 50 millions de points de vente et distributeurs de billets dans le monde), et une application mobile de type wallet (pour envoyer de la valeur sans frais et instantanément partout dans le monde), qui permettent de rendre liquide à tout moment les métaux détenus par le client.

Cette activité existe depuis le deuxième semestre 2015. La société a été créée le 31/12/2014 et l'année 2019 est son cinquième exercice d'activité.

La société est encadrée par la convention collective 'Commerces de détail non alimentaires'. L'activité a démarré pleinement au début 2013 au sein de la société AuCoffre.com, société mère de VeraCash, avant de la transmettre à cette dernière le 01/07/2015.

2.- Analyse de l'évolution du Chiffre d'Affaires et des résultats.

En 2019, le Chiffre d'Affaires hors taxes est de 29.417.660 € contre 18.119.914 € en 2018, soit une augmentation de **62%**.

Le Chiffres d'affaires 2019 se décompose comme suit :

- Ventes de marchandises :	28.604.554 €
- Production vendue :	813.106 €

Nous avons ainsi les produits d'exploitations suivants :

- Production immobilisée :	58.666 €
----------------------------	----------



- Autres produits d'exploitation : 26.695 €
- Subventions : 764 €

Le montant total des produits d'exploitation s'élève à 29.503.785 €

Le total de charges d'exploitation s'élève à 29.481.131 € et se décomposent comme suit :

- Achats de marchandises : 28.349.250 €
- Achats d'autres approv. (cartes): 36.180 €
- Variation de stocks : - 12.958 €
- Autres achats et charges : 478.489 €
- Impôts, taxes et vers. assi.: 109.427 €
- Salaires et traitements : 225.257 €
- Charges sociales : 65.800 €
- Amortiss. sur immobilisations : 229616 €
- Autres charges : 70 €

Le résultat d'exploitation est donc de : 22.654 €

Le résultat financier de l'année est de - 33.437 € dont les charges financières s'élèvent à - 36.248 € et les produits financiers à 2.812 €.

Le résultat courant est donc de : - 11.182 €

Le résultat exceptionnel de l'année est de 16.513 € dont les charges exceptionnelles s'élèvent à - 2.175 € et les produits exceptionnels à 18.688 €.

Les comptes de l'exercice se soldent par un résultat de 5.331 €

3.- Affectation du résultat

Nous vous proposons d'affecter le résultat de l'exercice de 5.331 € de la manière suivante:

Origine:

- Résultat de l'exercice : 5.331 €
- Report à nouveau débiteur :: - 1.000.085 €

TOTAL : - 994.754 €

Affectation :

- Au report à nouveau : - 994.754 €

TOTAL : - 994.754 €

4. - Événements survenus au cours de l'exercice

- **Lancement d'une nouvelle matière : GoldSpot**

Afin de pouvoir proposer notre service à un plus large public en dehors de la France, il fallait développer un produit adapté à ce marché. C'est ainsi que nous avons lancé, en tout début de 2019, la nouvelle matière GoldSpot (Or issu de lingots, à la différence du GoldPremium, qui est l'or classique de VeraCash, issu de jetons et pièces à cours légal). Le GoldSpot est vendu au prix de l'or international et les frais associés à l'achat sont de 0,5% (en phase avec les prix proposés par la concurrence). Ce produit a été accompagné tout au long de l'année (et continue en 2020) par l'équipe marketing pour l'incitation de nos clients à son acquisition tout en améliorant nos sites pour mieux se diriger vers ce type des marchés. Aussi, une bonne partie de l'équipe parle plusieurs langues.

- **Lancement version beta de VeraOne**

Le grand développement du 2nd semestre 2019 est une nouvelle façon de vendre de l'or physique à une population que nous ne touchions potentiellement pas encore. Nous avons développé le VRO ou veraone, notre propre cryptomonnaie non volatile, soit un stablecoin (ou crypto stable) Il s'agit d'un token de type ERC20 logé dans la blockchain Ethereum. Ce token est 100% adossé à de l'or physique issu des lingots LBMA, et peut être acquis uniquement en contrepartie des cryptomonnaies BTC (bitcoin) et ETH (ether), d'autres sont à venir. A l'heure actuelle on peut obtenir des VRO directement depuis le site veraone.io ou encore sur certains exchanges tels que P2P2B2B. La version beta a été annoncée fin Novembre lors de nos rencontres annuelles avec nos clients et une version finale est désormais accessible à tout le monde. La plateforme, développée par VeraCash, est hébergée dans la structure Lingold Ltd, située en Angleterre, et qui fait partie du groupe AuCoffre.com depuis plusieurs années.

- **Fonctionnalité Contactless disponible**

Suite à la demande de mastercard, depuis le 1er Avril 2019, toute carte prépayée émise par un établissement financier doit avoir la fonctionnalité du paiement sans contact (ou contactless de par sa dénomination en anglais). Cette fonctionnalité est par défaut désactivée sur nos cartes et son activation se gère aussi bien via l'application que via l'espace client.

- **Fonctionnalité Cadenassage**

C'était une demande lointaine de la plupart de nos clients. Pouvoir choisir, comme lors du crédit, le métal à débiter lors de l'utilisation de la carte ou encore lors de l'envoi d'actifs. Jusqu'à la mi 2019 les débits du compte prenaient le % proportionnel des métaux existants sur le compte des clients. Aujourd'hui les clients choisissent soit un débit proportionnel au portefeuille, soit un métal précis à débiter depuis leur espace connecté ou application mobile, en fonction de la performance de chaque actif. Prochaine étape, l'affichage de la plus value latente par métaux pour permettre à chaque client de mieux piloter son épargne.

- **Changement de prestataire pour le développement de l'appli mobile**

Un choix de notre équipe technique qui avait constaté que le prestataire qui nous suivait depuis le lancement de l'application n'était plus à la hauteur de nos attentes. Les méthodes appliquées par le nouveau prestataire nous conviennent parfaitement.

- **Obtention subvention région Nouvelle Aquitaine**

Nous en avons parlé à plusieurs reprises et c'est finalement à la fin 2019 que nous avons eu l'accord pour l'obtention d'une subvention de 434 K€ à distribuer parmi les quatre partenaires.

Cette subvention représente le financement de 70% du développement de notre blockchain régionale.

Cette subvention impactera l'exercice 2020.

- **Mises en conformité diverses**

Suite aux nombreuses évolutions pour répondre aux nouvelles normes, la société travaille sur sa mise en conformité, notamment vis à vis du RGPD ; des demandes de l'ACPR par le biais de notre partenaire monétique -PFS- (les quatre champs supplémentaires à remplir lors d'une inscription) ou encore la problématique liée au Brexit (nous avons plusieurs acteurs avec lesquels nous travaillons qui ont dû se plier aux nouvelles normes). Ceci génère énormément de travail sans pour autant générer du volume de ventes. Le changement majeur est la clôture de toute carte ayant été émise pour un client en dehors de l'Espace Économique Européen (y compris la Nouvelle Calédonie, la Polynésie, la Suisse ou Monaco). Nous n'avons pas constaté de perte de clientèle anormale, puisque celle-ci a tout de même pu conserver son compte (lié à l'application mobile) ou a transféré son portefeuille vers la plateforme de AuCOFFRE.com.

5.- Évènements survenus depuis la clôture de l'exercice

- **Déménagement bureaux**

Suite à la croissance de l'équipe, et la fin de notre bail précédent, l'équipe VeraCash a déménagé dans des locaux plus grands, toujours dans la banlieue bordelaise, mais le loyer reste très abordable comparé à ce que nous avons

- **Avancement travaux blockchain**

La première version de cette blockchain est désormais presque finalisée. Nos équipes ont pu avancer à la fois sur le plan technique et sur le plan juridique malgré la période de confinement et nous aurons bientôt quelque chose d'abouti.

- **Organisation COVID succès**

L'organisation en télétravail de nos équipes a été un franc succès. Étant naturellement prêts pour une organisation de ce type, nous avons prévu le début du télétravail même avant l'annonce du confinement, et nous avons pu nous organiser de manière à continuer à proposer nos services en faisant face à un pic d'activité, au cours des deux mois de confinement, entre cinq et six fois plus élevé que l'activité courante.

- **Transferts VRC-VRO et synergies rencontrées entre les deux plateformes**

Suite au lancement de la plateforme VRO, nous proposons désormais, de la même manière que nous le faisons déjà entre AuCoffre et VeraCash, des transferts de métal entre VeraCash et VeraOne puisque le sous jacent reste de l'or issu de lingots.

La synergie existante entre les deux, fait que nous pouvons profiter de toute publication d'articles et, vidéos, émis pour VeraOne pour attirer une clientèle supplémentaire pour VeraCash. Cela est arrivé avec la vidéo de Hasheur, un célèbre youtuber, ou des articles parus dans TheCoinTribune, CryptoNews lesquels ont fait grimper le nombre de nouvelles inscriptions au cours du mois d'Avril.

La clientèle VeraOne reste une clientèle très très engagée qui nous a permis, entre autre, de pouvoir stocker notre token VRO sur les wallets Ledger ou encore pouvoir profiter d'une sorte de cashback des mineurs avec Just Mining.

- **Travaux préparatoires augmentation de capital**

Une nouveauté de dernière minute, nous avons récemment signé un accord de collaboration avec une société réputée dans le milieu des opérations boursières et capitalistiques pour une augmentation de capital de 2,5 M€ qui sera lancée entre le troisième et le quatrième trimestre de l'année en cours.

- **Travaux lancement Tok'n'Play**

Nous avons comme ambition de lancer pendant l'été une plateforme de petites annonces, appelée Tok'n'Play pour offrir aux clients VeraCash la possibilité d'acheter et vendre tout type d'objet, tout en utilisant le VRC ou veracash comme moyen de paiement.

6.- Evolution prévisible de la situation de la société et perspectives d'avenir

L'année 2020 est une année compliquée à déchiffrer avec les conséquences existantes et surtout celles à venir, mais nous sommes extrêmement optimistes pour l'année en cours, non seulement grâce à l'excellent CA déjà constaté, mais aussi pour les actions entreprises et pour les excellents chiffres relatifs à l'acquisition de nouveaux clients.

L'amélioration de l'équipe, des processus et du contenu en anglais ne fait que confirmer la bonne performance que VeraCash a commencé à retrouver dans les pays européens autres que les francophones. A cela s'ajoute la campagne qui a été mise en place pour développer la clientèle avec le marketing des influenceurs, une tendance très actuelle.

En matière d'activité de Recherche et Développement, la création d'une blockchain, anciennement appelée Myrmica, mais rebaptisée à GouverNA, est presque finalisée et bientôt nous pourrons mettre en place les différents applicatifs, tels que le registre transactionnel, une simplification des démarches de KYC...

Suite au bousculement de l'économie et de la vie courante pendant la situation de confinement, conséquence de la pandémie mondiale, le premier trimestre 2020 se présente de manière très positive en terme de chiffre d'affaires et de résultat avec des chiffres jamais vus précédemment.

Le CA du 1° trimestre 2020 est de 19.2 M€ versus 5.7M au 1° trimestre 2019. Le 2° trimestre s'annonce de manière très similaire avec un CA estimé entre 28 et 30 M.

Les frais fixes resteront stables par rapport au Chiffre d'Affaires.

7.- Conventions réglementées

Le Commissaire aux Comptes a été avisé des conventions visés aux articles L.227-10 du Code de Commerce intervenues durant l'exercice conformément aux statuts.

8.- Encours fournisseurs et clients

L'encours fournisseurs est de 249.259 € (0,8% du CA) pour l'année 2019 contre 56.740 € de l'année 2018 (0,3%). Le délai de règlement est de 30 jours. Ce solde se compose du solde du compte chez la

société INTL Fcstone Ltd. de 176.360 € (composé de deux factures) et pour le reste des fournisseurs, le solde est de 72.899 € (composé de 24 factures).

L'encours clients (groupe) est de 214 € (pas significatif par rapport au CA) pour l'année 2019 contre 23.069 € de l'année 2018 (0,01%).

9.- Rappel des dividendes distribués

Conformément aux dispositions de l'article 2243 bis du Code Général des Impôts, nous vous rappelons qu'il n'a pas été procédé à une distribution de dividendes au titre des deux exercices clôturés depuis la création de la société.

10.- Dépenses non déductibles des bénéfices

Conformément aux dispositions de l'article 223 quater et 223 quinquies du Code Général des Impôts, il est précisé que les comptes de l'exercice écoulé ne prennent pas en charge de dépenses non déductibles du résultat fiscal.

11.- Administration et Contrôle de la Société

Nous vous précisons qu'aucun mandat de dirigeant n'est arrivé à expiration.

En conclusion, nous souhaitons que ces diverses propositions emportent votre approbation et que vous voudrez bien donner à votre Président quitus de sa gestion pour l'exercice social sur les comptes duquel vous avez à vous prononcer.

Nous vous invitons à adopter les résolutions que nous soumettons à votre vote.

Jean-François FAURE,
Pour la Société EURL A BUSINESS WORLD

