La Lettre aux actionnaires

Avril 2022

Madame, Monsieur, Cher(e) Actionnaire,

La migration de notre service vers un nouveau partenaire monétique a marqué la deuxième partie de l'année 2021. Nous avions commencé les travaux de développement avant 2021 et les travaux de migration, à proprement parler, avant l'été.
Plusieurs mois après, et non pas sans mésaventures diverses et variées, nous pouvons considérer aujourd'hui que le plus gros de cette migration est désormais passé.
60% des clients éligibles à cette migration ont été migrés, ce qui correspond à environ 90 % du volume d'actifs détenus par l'ensemble des clients.
Un petit 12% des clients éligibles et ayant un solde supérieur à 100 euros n'a pas encore son compte mis à jour conformément aux exigences de notre nouveau partenaire monétique Treezor.

L'année 2022 a commencé en force, nous avons renversé la tendance et le chiffre d'affaires est reparti à la hausse, d'autant plus que notre activité s'est vue portée par le contexte géopolitique international (guerre en Ukraine, inflation…).

Nous avons presque finalisé les travaux de clôture du bilan de 2021, nous vous informerons bientôt, mais nous pouvons d'ores et déjà vous communiquer le volume de chiffre d'affaires, qui est de l'ordre de 60 M€. Certes, ce chiffre est loin des objectifs, mais reste très correct par rapport à ce que nous avons connu en 2021 et ce caractère de transition suite à la migration (nous vous rappelons qu'au cours du troisième trimestre de 2021 il n'y a absolument pas eu d'acquisition payante ou de campagne marketing). Ce chiffre d'affaires de 2021 est 30% inférieur à celui de 2020 (86M€) mais il représente toutefois le double de la dernière année "normale" soit 2019 (30M€).

Les travaux d'échange d'actions VeraCash Capital SAS en actions VeraCash SAS vont démarrer ce mois-ci, vous serez informés. Cela va permettre de rendre encore plus liquide le carnet d'annonces avec environ 200 nouveaux actionnaires.

Chiffres clés

Le chiffre d'affaires annoncé pour 2021 est composé de plus de la moitié des dépôts de nos clients (cf nos ventes aux clients) et une autre petite moitié des ventes réalisées à nos fournisseurs et partenaires, ce qui fait partie du schéma des flux qui permettent d'assurer la liquidité des utilisateurs de la carte et qui permettent aussi à la société VeraCash de ne pas s'exposer aux fluctuations des cours sur un stock qui reste en permanence à zéro.

Afin de donner une idée de l'impact des travaux de migration sur le chiffre d'affaires réalisé, les deux tiers ont été faits sur le premier semestre, laissant un petit tiers de ce chiffre d'affaires pour le deuxième semestre.

Concernant l'acquisition des nouveaux clients, nous sommes passés d'une moyenne de presque 700 inscrits par mois au cours du 1er semestre 2021 (avec un pic de plus de 1000 en janvier/février) à 300 sur le deuxième semestre, cela, toujours en lien avec cette période compliquée de migration.
Au 1er trimestre 2022 nous sommes à nouveau sur des volumes similaires au 1er trimestre 2021.

Point d'avancement technique

Nous avons discuté, jusqu'à présent, de l'état d'avancement de la migration des comptes Particuliers.

Concernant les comptes Entreprise, les travaux de transposition de l'information existante chez notre ancien partenaire PFS vers le nouveau, Treezor, se sont avérés plus compliqués que prévu. En effet, les procédures de KYB de notre ancien partenaire n'étaient pas suffisamment conformes à la réglementation en vigueur et nous avons priorisé la migration des comptes Particuliers, qui eux aussi ont demandé un travail important de mise en conformité.
Nous communiquerons bientôt sur comment nous envisageons le traitement des clients Business, et sur l'acquisition de nouveaux clients de ce type.

Le compte Jeune est lui aussi en standby et sera remis en place dans le courant de l'année.

L'effort technique est désormais focalisé sur le lancement de la version beta du wallet Euro. Nous travaillons sur une version très allégée permettant à un panel de nos clients de verser des Euros sur leur nouveau wallet et positionner l'achat de métaux non pas à réception, comme jusqu'à présent, mais à un moment choisi dans les 90 jours suivants.

Notre ambition, comme vous le savez, est de devenir à moyen terme le 2ème compte des français, permettant ainsi aux clients une utilisation mixte du compte VeraCash avec le volet métaux précieux mais également le déploiement total des fonctionnalités "néobancaires" proposées par Treezor. Nous allons donc utiliser tout le potentiel de ce partenaire stratégique. Nous espérons déployer une version plus poussée de cette fonctionnalité avant la fin de l'année.

Action commerciale

La migration des comptes, tout en respectant les exigences de Treezor, a pu se faire avec sérénité grâce à la grande mobilisation de notre clientèle. Nous avons dû faire de nombreuses relances multicanales et modifier notre approche vis à vis des d'innombrables relances et inquiétudes de la part de nos clients. Finalement, nous évaluons la perte à un petit 1% de clients. Certes, suite à cette transition, l'e-réputation de la société s'est vue légèrement dégradée, notamment à cause des délais et la manière de faire valider l'identité imposée par Treezor, mais nous mettons tout en œuvre pour que cela puisse revenir à la normale. Incidemment, cette nouvelle manière de valider l'identité des clients, nous permet de réduire nos indicateurs de fraude à des minima historiques, ce qui est une excellente nouvelle !

Développement de l'équipe

Toutes nos équipes ont été renforcées.
Depuis 2016, nous avions deux collègues au Marketing, aujourd'hui ils sont trois. L'équipe commerciale est passée de quatre collègues en début 2021 à sept.
La partie comptabilité/administration va passer de deux à trois en 2022. Depuis fin 2021, l'équipe technique compte quatre personnes au lieu de trois.

La migration a mis le support client de VeraCash à rude épreuve et nous a poussé à réfléchir sur une profonde remise en question sur les processus, la formation et la taille de l'équipe. Nous avons donc pris des dispositions pour renforcer l'équipe support en étant plus exigeants lors des recrutements et une meilleure formation de nos collaborateurs. Aujourd'hui, nous en récoltons les premiers bénéfices avec des retours clients positifs.

Le mot du dirigeant

2021 a été une année de transition, en termes de développement technique et de migration, mais aussi au sens strict du terme de notre activité. Celle-ci n'aura pas été une année quelconque, en commençant par la bonne nouvelle de la levée de fonds réussie grâce à vous et en continuant avec une phase de migration compliquée où nos équipes se sont données à fond malgré quelques mécontentements de la part de nos clients.

Aujourd'hui, nous avons plus que jamais l'ambition de devenir le 2ème compte des français en s'appuyant sur les métaux précieux comme actifs de protection et en ajoutant l'Euro pour compléter l'offre VeraCash.

Nous sommes désormais prêts pour célébrer les 10 ans de lancement de VeraCash.
Dans un marché de grande concurrence, VeraCash a réussi son pari de néobanque avec cette extraordinaire combinaison liant moyen de paiement et métaux précieux.
Nous avons tous été témoins des ouvertures éphémères de ces néobanques qui subissent de plein fouet la domination des grands groupes. VeraCash a su au cours de ses 10 années d'existence se battre et s'approprier le marché qui est le sien.

Les raisons qui nous ont amené à créer Veracash restent intactes 10 ans plus tard, à savoir : protéger et sécuriser le patrimoine de nos clients tout en mettant des outils à disposition pour le piloter.

L'action de VeraCash était affichée à 1,60 € lors de l'augmentation de capital de 2021, et malgré une année 2021 compliquée, notre action s'échange aujourd'hui à presque 2,00 €, ce qui est une excellente nouvelle ! Nous sommes prêts pour 10 ans de plus !

Merci pour votre fidélité et votre confiance.

Jean-François FAURE

CONTACTS :

VeraCash
Jean-FrançoisFAURE, CEO
Ignacio SAINZ,COO
42 rue de Tauzia 33800 Bordeaux
Tél. : **01 8088 61 00**

CiiB
Tenue du registre des mouvements de titres et suivi du Carnet d'annonces (minibourse digitale de VeraCash)
Tél. : **01 42 46 11 73** Mail : **contact@ciib.fr**

Aproposde VeraCash,la carte depaiement et lecompteadossésaux métauxprécieux, depuis 2012 :
Créée en 2015 par Jean-François FAURE, filiale d'AuCOFFRE.COM, leader depuis 2009 des plateformes d'achat et vente de pièces d'or, VeraCash est une fintech 100% française qui permet d'envoyer et de payer partout dans le monde des valeurs au moyen d'un compte et d'une Mastercard adossés exclusivement aux métaux précieux, or et argent.

A proposdeCiiB,ConseilenIngénierieetIntroductionBoursièredesPME-PMI,depuis1982:
- Mandaté par les entreprises pour tenir leurs registres des mouvements de titres et suivre leur minibourse digitale
- Prépare les entreprises à entrer en bourse