

Compte rendu de comité de suivi

FOR YOUR VIDEOS

Période de référence : 3^{ème} trimestre 2021

Expéditeur(s) : Fabrice COURDESSES & Yannick WITTENAUER

Destinataire(s) : Investisseurs Finple , A PLUS FINANCE

Compte rendu de comité de suivi



Date de tenue du comité

22/10/2021



En présence de

Charles Royer - FINPLE
Guillaume Pellery - A PLUS FINANCE
Fabrice Courdesses - FYV
Yannick Wittenauer - FYV

AVERTISSEMENT

Ce document a été rempli par le soin des dirigeants de l'entreprise suivie.
L'intégralité des données de ce document relève de la responsabilité unique des dirigeants.
Finple n'est pas tenue de vérifier les indicateurs en cours d'exercice de la société et ne peut engager sa responsabilité.

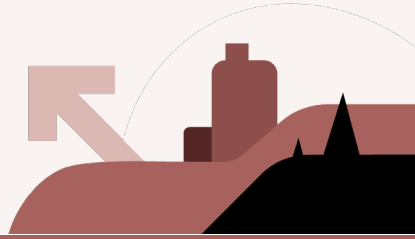
CONFIDENTIALITÉ

Les destinataires de ce document rendu sont les actionnaires et leur conseil.
Ils sont soumis à la confidentialité la plus stricte et ne peuvent exploiter ces données à d'autres fins qu'au bon suivi de leur investissement.



Note de synthèse

Faits marquants du dernier trimestre



Nombre d'employés à date (hors stagiaires) : 28

01

Lancement des US

Mise en place d'une équipe marketing + commerciale US => objectif 10 clients d'ici fin 2021.
Un 2ème client signé (Dossier.co, BrightCellars.com).

02

Accès des clients au produit VideoRunRun

Depuis le 1er septembre : 11 clients ont un login afin d'accéder aux performances de leurs campagnes en temps réel.

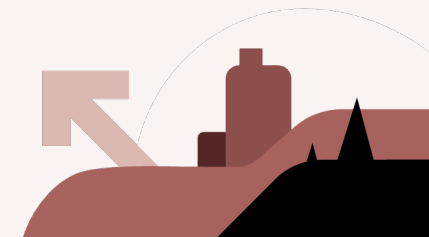
03

Partenariat avec Youtube / Google

RDV initiés par commerciaux Google pour un test financé en partie par Google : Etam, Crédit Agricole, Cofidis, Clarins, Docteur Pierre Ricaud.



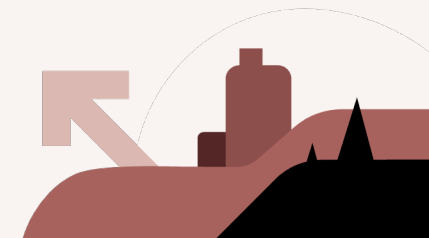
Indicateurs d'activité



KPI ACTIVITÉ	Budget N	Budget fin sept	Réalisé fin sept	Atterrissage N
Media-spend total	6 500 000 €	3 170 000 €	2 577 000 €	6 111 000 €
<i>Dont media-spend acquisition</i>	3 300 000 €	1 300 000 €	209 000 €	878 000 €
<i>Dont media-spend renouvellement</i>	3 200 000 €	1 870 000 €	2 368 000 €	5 233 000 €
Marge brute	1 140 000 €	530 000 €	421 000 €	889 000 €
COMMENTAIRES	<p>Nous prévoyons un atterrissage de Marge Brute 2021 et donc d'activité d'environ 20% en dessous du budget. La fidélisation/renouvellement des clients sera supérieur aux attentes d'environ +63% validant notre modèle d'ARR.</p> <p>L'acquisition a fait l'objet d'une courbe d'expérience plus longue et d'un 3ème trimestre très difficile. Le 4ème trimestre devrait permettre de consolider l'acquisition en vue d'un bon "départ lancé" sur 2022.</p> <p>Néanmoins, ce retard en acquisition pénalise l'ARR 2022 qui reposera sur un volume plus faible d'acquisition en 2021 que prévu dans le budget.</p>			



Indicateurs d'activité

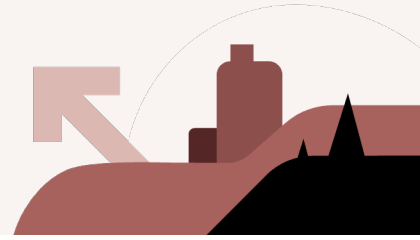


SUIVI FINANCIER	Budget N	Budget fin sept	Réalisé fin sept	Atterrissage N
EBE	1 148 000 €	1 166 000 €	1 111 000 €	1 323 000 €
COMMENTAIRES	La dégradation de l'EBE d'atterrissage se fait dans le même volume que celui de l'activité. Volonté de maintenir les équipes en place côté Service, Produit et Développement sur la base de fondamentaux prometteurs d'acquisition business sur T4 2021 : référencement et apport d'affaire par YouTube France, débuts de RDVs prometteurs sur les US, meilleure qualification des RDVs sur le persona cible, volume croissant de bons RDVs dans les agendas commerciaux.			



Note de synthèse

Faits marquants du prochain trimestre



01

Accélération des US

Acquisition de nouveaux clients => 10 à fin 2021.

02

Accélération acquisition sur CIBLE

20 nouveaux clients en campagne sur T4.

03

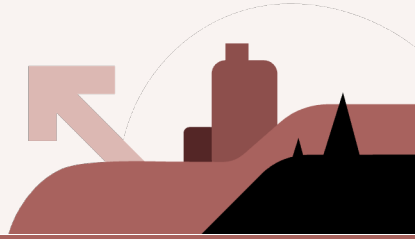
Accélération acquisition via Youtube / Google

15 tests possibles identifiés à date à déployer sur T4 2021 ou sur début 2022.



Note de synthèse

Faits marquants du dernier trimestre



Nombre d'employés à date (hors stagiaires) : 17

01

Structurer et commercialiser l'offre ACTIVATION MEDIA

Offre exclusive "océan bleu" + enjeu de capter du MÉDIA à fort enjeu (L'Oréal, Playmobil, Crédit Agricole).

02

Ouverture d'un chantier TECHNO = productivité interne

Automatisation des tâches vSEO.

03

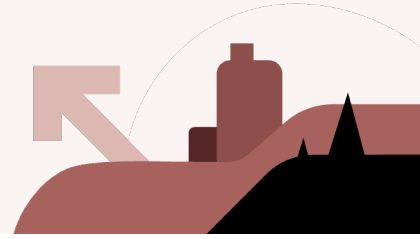
Montée en RH / Structuration + esprit d'équipe

Réalisation d'un SÉMINAIRE fin Septembre.

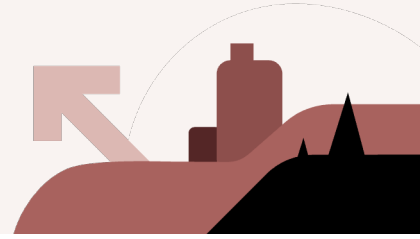
Mise en place des entretiens annuels + Objectifs clés (road map) + Moments d'échange informels



Indicateurs d'activité



KPI ACTIVITÉ	Budget N	Budget fin sept	Réalisé fin sept	Atterrissage N
Marge brute commercial	1 300 000 €	946 000 €	766 000 €	1 101 000 €
Marge brute financière	1 300 000 €	946 000 €	734 000 € Dont 34 000 € de PCAs à fin juin mais sur 2021	1 115 000 €
COMMENTAIRES	Atterrissage de Marge Brute 200K€ en dessous du budget. Néanmoins, croissance d'atterrissage attendu de 57% par rapport à 2020. Une stratégie d'acquisitions clients plus scalable est en cours de modélisation avec un commercial dédié depuis été 2021 seulement.			

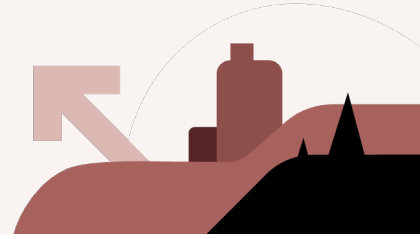


SUIVI FINANCIER	Budget N	Budget fin sept	Réalisé fin sept	Atterrissage N
EBE	117 000 €	121 000 €	27 000 € Dont 34 000 € de PCAs à fin juin mais sur 2021	29 000 €
COMMENTAIRES	Malgré un EBE 200K€ en dessous du budget, l'atterrissage devrait rester positif, fruit d'une organisation et de décisions en conséquence. Notons que hors frais de structure (aka Holding), l'EBE de pure exploitation s'élève à 241 K€ (22% de la Marge Brute).			



Note de synthèse

Faits marquants du prochain trimestre



01

Accélérer développement marketing/commercial de l'offre ACTIVATION

Réactiver le partenariat YouTube sur ce sujet qui a un intérêt à faire augmenter le Media-Spend de leurs clients.

02

Chantier TECHNO = poursuite des automatisations

Dashboard KPi Data Studio propriétaire = gains de productivité.

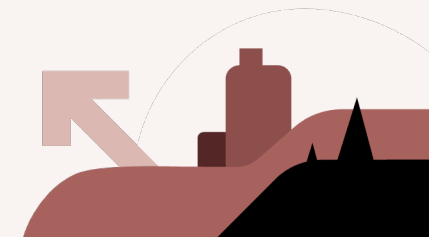
03

Modéliser et stabiliser l'acquisition via commercial dédié

Validation modèle acquisition + potentiel de croissance en France.



Indicateurs d'activité du Groupe



SUIVI FINANCIER	Budget N	Budget fin sept	Réalisé fin sept	Atterrissage N
Trésorerie (base CA)			1 011 000 €	
Trésorerie (base marge brute)	957 000 €	1 199 000 €	664 000 €	514 000 €
COMMENTAIRES	<p>Dégradation plus importante de la trésorerie sur T3 par rapport au budget. Conséquence d'un trimestre très ralenti pendant les vacances et une reprise assez lente ainsi que d'une force commerciale en renouvellement, ce qui a impacté les objectifs d'acquisition clients sur VideoRunRun.</p> <p>Notons que le suivi actuel de la trésorerie a toujours été fait sur une base prudente de Marge Brute (hors fiscalité, hors charges sociales et hors média spend des clients de VRR). Néanmoins, les campagnes gérées en tant que Mandataire Payeur permettent d'avoir un fond de roulement plus important (Trésorerie basée CA HT). A fin Septembre, le solde de trésorerie réel de l'entreprise est de 350K€ au dessus de celui calculé sur la Marge Brute uniquement.</p> <p>Un prévisionnel de trésorerie sur 12 mois glissant, base de Marge Brute et du Chiffre d'Affaires sera réalisé pour mi-Novembre 2021.</p>			

Message à l'intention des investisseurs



Chers investisseurs,

Après deux trimestres conformes à nos attentes, le troisième trimestre a été décevant pour les raisons évoquées précédemment dans ce compte rendu, à savoir un ralentissement du marché post COVID et un renouvellement de la force commerciale. Néanmoins, nous observons une très bonne satisfaction et une forte fidélisation de nos clients relatives aux solutions proposées et développées par VRR.

La force commerciale désormais renouvelée et un bon trend d'activité observé sur le dernier trimestre de l'année avec une saisonnalité forte sur la période de Noël permettent d'envisager de tenir les objectifs de T4. Néanmoins, la perte d'acquisition sur T3 et la saisonnalité de l'activité VRR, nous oblige par prudence à anticiper des éventuels besoins de trésorerie sur l'exercice 2022, ce qui n'était prévu dans le plan initial. Nous travaillons le sujet actuellement avec nos partenaires financiers « A Plus Finance » et « Finple » afin de trouver des solutions les plus adaptées à nos éventuels besoins de trésorerie afin de maintenir les objectifs de croissance.

Par ailleurs, les avancées commerciales récentes sur les US, qui est un marché à très fort potentiel pour VRR, nous amène à travailler sur les besoins futurs de l'entreprise à travers un accompagnement dans le cadre d'une levée de fonds dédiée.

Ainsi, malgré un T3 compliqué, les indicateurs du T4 ainsi que les marques d'intérêts et les développements récents nous permettent d'envisager une belle croissance sur l'exercice 2022 que nous souhaitons consolider au travers de l'étude d'une opération de renforcement des fonds propres (quasi propres) de l'entreprise.

Merci pour votre soutien, nous vous tiendrons informés des avancées sur ces questions dès le début de l'année 2022.

Bien cordialement,

Fabrice et Yannick

Date du prochain point de situation : Janvier 2022