

Paris le 15 Octobre 2010.

Chères et Chers Actionnaires.

Je tiens tout d'abord à souhaiter la bienvenue dans notre communauté (qui tend vers 400 personnes) aux nouveaux actionnaires qui viennent de nous rejoindre lors des deux dernières augmentations de capital que nous venons de réaliser pendant l'été et en Septembre 2010. Je tiens à les remercier de leur confiance. Vous trouverez ci-après quelques éléments d'information sur la situation et le devenir de la société dans laquelle vous avez investi.

Que s'est il passé depuis la dernière Assemblée Générale du 22 Avril 2010 ?

a) Sur le plan du produit :

Je vous rappelle qu'en date du 14 Avril 2010, la nouvelle Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) adossée à la Banque de France, nous a notifié notre agrément d'Etablissement de Paiement sous trois conditions suspensives. Nous disposons de six mois pour lever ces conditions. L'ACP vient de nous notifier une prolongation jusqu'au 29 Mars 2011.

S'agissant des deux premières conditions suspensives : de fait, la modification de notre contrat avec notre hébergeur est acquise. Nous avons également transmis à l'ACP la convention de compte de « cantonnement » que nous avons élaborée avec la filiale française de la Deutsche Bank.

Il ne nous reste plus en réalité qu'une seule condition suspensive à lever : « réalisation de l'augmentation effective du capital social (prime d'émission incluse) à hauteur de 2,5 millions d'euros ».

Nonobstant, nous avons continué avec l'équipe technique à préparer l'évolution de notre plateforme de télétraitement. Je vous rappelle que :

- dès à présent, vous pouvez vous abonner au service Cards Off pour acheter sur les sites affiliés Cards Off. Des transactions continuent d'avoir lieu régulièrement.
- Le métier d'Etablissement de Paiement est devenu une profession réglementée. Pour obtenir cet agrément, nous nous sommes engagés à faire évoluer notre plateforme technique. Nous devons mettre par exemple en place des processus de contrôle Interne, une organisation et des systèmes de Lutte Anti-Blanchiment ainsi qu'un Plan de Continuité de l'Activité.
- Tant que nous n'avons pas obtenu l'agrément définitif, l'ACP, comme notre assureur, nous incitent à la plus grande prudence et nous recommandent de ne pas faire démarrer massivement nos actions marketing et commerciales. Bien entendu, nous ne courons pas le risque d'exercice illégal du métier d'Etablissement de Paiement...
- Nous continuons toutefois à préparer notre démarrage : L'équipe technique a architecturé le périmètre de l'infrastructure de notre nouvelle plateforme. La disponibilité de nouvelles solutions informatiques, par exemple chez IBM, qui n'existaient pas il y a 3 ans, va nous faciliter la tâche. Nous allons pouvoir acheter plus de composants sur les « étagères » et envisager de recourir davantage à la sous-traitance en toute maîtrise et confidentialité.

- Ainsi, la nouvelle génération / version de la plateforme Cards Off comprendra :
 - o Un nouveau système d'inscription progressif, permettant de rendre immédiat, en ligne, et de manière sécurisée, le processus d'inscription aux solutions Cards Off, par les consommateurs.
 - o Une solution de « Check-out immédiat » qui permettra au consommateur de ne plus passer de temps à re-saisir ses mêmes coordonnées personnelles à chaque fois qu'il achète sur un nouveau site. Le développement de cette fonctionnalité qui sera proposée gratuitement aux sites et aux consommateurs, est quasiment finalisé, dans la logique de la nouvelle architecture.
 - o Un ensemble de services de paiement toujours basé sur le principe de la lettre de crédit irrévocable quel que soit le moyen utilisé pour faire aboutir l'argent du consommateur sur le compte de « cantonnement » Cards Off.
 - o Un système de sécurisation de la preuve de la réception de la livraison permettant de déclencher le paiement du site marchand avec plus ou moins de garanties préalables de paiement pour le site.
 - o Au cours de l'été et grâce au contrat de partenariat que nous avons signé avec une jeune société innovante française, nous avons pu mettre au point un prototype de paiement mobile à partir d'un smartphone, qui fonctionne toujours dans la logique Cards Off du « pas livré / pas payé ».

b) Sur le plan Marketing / Commercial / Communication :

Comme vous l'avez compris, il ne nous est pas possible à ce jour de démarrer les activités commerciales à grande échelle tant que nous n'avons pas levé les conditions suspensives de l'agrément ACP et que concomitamment nous n'avons pas levé davantage de capitaux pour faire face aux besoins de financement de l'effort commercial initial de démarrage de l'activité.

Malgré tout, une quarantaine de sites marchands nous ont sollicités en plus des 134 sites déjà affiliés pour installer Cards Off. Nous venons de participer pour la troisième année consécutive au salon e-Commerce Porte de Versailles (plus de 200 contacts de sites marchands à qualifier avec de très beaux noms).

Sur notre stand au salon, nous avons finalisé nos accords commerciaux avec la société Adrexo-Colis. Nous sommes en train de faire rédiger, à leur demande, un contrat de services. Adrexo Colis va intégrer les solutions Cards Off à son propre catalogue afin de les proposer à ses clients VPCistes et sites marchands e-commerce.

Dans l'intervalle, nous avons finalisé, avec la société Brand Advocate notre stratégie « Go To Market ». Nous avons ainsi réalisé un test de réceptivité de notre nouveau positionnement en s'appuyant sur l'émission quotidienne du journaliste Pierre Menès, pendant la coupe du monde de football, sur son blog sur Yahoo (le plus important d'Europe). Sur notre site de test, nous avons pu mesurer un taux de transformation de 14%, qui confirme pleinement la pertinence de notre stratégie.

A toutes fins utiles, je vous rappelle que, le résultat de l'étude de marché menée avec Brand Advocate est très clair. A ce jour, les consommateurs, sauf à avoir expérimenté par eux-mêmes des problèmes de fraude et d'achats non livrés, ne considèrent pas l'acte d'achat d'un service de paiement comme un acte important. C'est un allant de soi. On ne peut pas réussir contre son marché. Faute de moyens humains et financiers suffisants pour éduquer ce marché, nous avons choisi une stratégie de contournement. Les consommateurs nous ont dit qu'ils étaient plus préoccupés par des valeurs d'usage et des services leur apportant une réelle valeur ajoutée au quotidien dans leurs achats. D'où la stratégie de Go To Market orientée autour des services de type shopperunion.com présenté lors de l'Assemblée Générale. Les enseignements tirés du test de réceptivité et les retours d'expérience du salon e-Commerce nous permettent d'envisager de consacrer tous nos efforts et moyens sur la seule marque Cards Off en conservant l'approche et le contenu des services de « Social Commerce » construits avec Brand Advocate.

Enfin, les discussions entamées depuis plus d'un an avec le Groupe La Poste et ses différentes directions (Innovation, Courrier, Colis et Banque Postale) ont connu leur épilogue à l'issue de la présentation du dossier Cards Off lors d'un Comité Marketing Stratégique du Groupe, présidé par le PDG Mr Jean-Paul Bailly, le 24 Septembre 2010.

La Poste, par la voie de son Directeur de L'Innovation nous a fait savoir qu'elle préférerait utiliser des solutions « propriétaires ». Par principe, nous restons ouverts à toute discussion permettant de développer la société et assurer sa pérennité, mais la lenteur des processus de décision dans un groupe de cette taille nous oblige à continuer notre développement de manière autonome. En clair, le sujet de la vente de Cards Off n'est pas tabou, mais ne saurait constituer notre mode de gestion de la société au quotidien.

c) Sur le plan financier :

Point n'est besoin de vous dire combien nous souffrons en permanence du manque de financements et de moyens. Notre principale priorité reste donc toujours et encore la recherche d'investisseurs nous permettant de renforcer nos fonds propres et d'assurer le financement de nos opérations commerciales.

A ce jour et depuis le début de l'année 2010, nous avons levé un peu plus de 900 000 euros au cours de 6 augmentations de capital successives réalisées dans les mêmes conditions de valorisation de l'action..

Le coût d'acquisition de ces capitaux est particulièrement élevé. Mais plus encore, l'énergie et le temps consommés pour y parvenir sont réshibitoires. L'équipe dirigeante s'épuise dans ce processus de levée de fonds permanent. De plus, les prévisions de rentrées sont aléatoires alors qu'il nous faudrait faire preuve de régularité et de constance dans l'effort d'investissement marketing et commercial. Il est très difficile de diriger une société à fort potentiel de croissance dans une logique permanente de Stop & Go et sans visibilité...

Cependant, nos recherches pour lever en une seule fois, au minimum 2,5 Millions d'euros se sont intensifiées depuis le mois d'août 2010. Même si les conditions de « marché » sont absolument détestables, il n'y a jamais eu autant d'argent de disponible. Mais celui-ci dort et ne s'investit pas dans des projets supposés risqués. Les financements bancaires sont inexistantes. De l'avis des leveurs de fonds professionnels que nous rencontrons, la crise financière a fait totalement disparaître le capital risque en France. C'est pourquoi nous continuons de privilégier la recherche d'investisseurs qualifiés privés et faisons toujours et encore appel à nos actionnaires existants.

CardsOff

Malgré tout, depuis quelques semaines, nous voyons certains signes annonciateurs de « dégel » potentiel. Nous avons à ce jour 3 à 4 pistes sérieuses de financement en cours de qualification qui pourraient nous donner une meilleure visibilité sur notre devenir d'ici la fin de l'année 2010.

Dans l'attente de lever la dernière condition suspensive de l'ACP, nous avons pris des mesures de réduction de coût, afin d'assurer le financement de cette période intercalaire plus longue qu'escomptée.

Ainsi, il ne nous manque réellement qu'une seule chose pour décoller : de l'argent. Tout est prêt par ailleurs, notre réduction de coûts fixes permettant même une accélération évidente du retour sur investissement potentiel des investisseurs qui vont encore nous rejoindre.

Le produit est là, la vision stratégique et technologique est parfaitement claire. Le risque légal-juridique a disparu avec l'obtention (sous condition suspensive) de l'agrément. Le marché est là et nous attend, nous l'avons encore constaté lors du dernier salon e-Commerce. Nous avons fait la preuve de notre capacité à vendre nos solutions aux sites marchands et à faire parler de nous. Notre stratégie de Go to Market a été affinée grâce aux tests que nous avons faits et ne demande qu'à être exécutée.

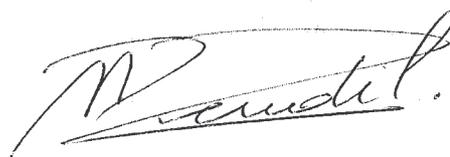
Donc, nous allons continuer de nous battre avec la dernière énergie pour faire décoller ce que la quasi-totalité de nos interlocuteurs trouvent être un projet bien pensé / monté, porteur d'avenir, de créations d'emplois, de bénéfices et de valorisation.

Ce dernier trimestre va être absolument crucial pour l'avenir de l'entreprise. Ou bien nous serons en position de lever des fonds et nous reprendrons immédiatement la cotation du cours de bourse car nous disposerons des moyens d'assurer un développement profitable de nos activités. Ou bien nous devrons nous résoudre à envisager de devenir une solution propriétaire d'un groupe plus tôt que prévu.

Dans l'intervalle, vos témoignages et marques de soutien seront toujours les bienvenus et particulièrement appréciés. Si d'aventure certains d'entre vous sont encore dans une logique de recherche de défiscalisation de type TEPA / ISF ou bien IRPP, je les invite vivement à privilégier l'investissement dans Cards Off en participant par exemple à l'augmentation de capital en cours que nous clôturerons d'ici la fin Octobre 2010. A toutes fins utiles vous trouverez ci-joint un bulletin de souscription à cette nouvelle augmentation de capital.

Restant à l'écoute de vos besoins en informations complémentaires et en vous remerciant par avance pour votre confiance réitérée,

Je vous prie d'agréer, Chères et Chers Actionnaires, l'expression de mes respectueuses salutations.



Philippe MENDIL
PDG Cards Off SA.