
Communiqué de presse

Leclanché S.A. annonce ses résultats financiers pour le premier semestre de 2014

- **Chiffre d'affaires consolidé de 5.6 millions de CHF**
- **EBITDA du 1^{er} semestre 2014 : CHF -7.6 millions**
- **Nouveau CEO depuis le 1^{er} juin 2014**
- **Lancement réussi des produits de stockage d'énergie**
- **Commandes/précommandes de produits de stockage industriel pour plus de 1 MWh**
- **Liquidités serrées, lancement d'une nouvelle levée de fonds avec les actionnaires principaux**
- **Publication du rapport intermédiaire**

Yverdon-les-Bains, Suisse, le 4 septembre 2014 - Leclanché S.A. (SIX Swiss Exchange : LECN), spécialisée dans la production de cellules lithium-ion de grand format et de solutions de stockage d'énergie, a annoncé aujourd'hui ses résultats financiers non audités pour le premier semestre 2014. Le chiffre d'affaires total consolidé a atteint CHF 5.6 millions au premier semestre qui s'est achevé le 30 juin 2014, soit une baisse de 29,8% par rapport aux 8,4 millions de CHF dégagés sur la même période de l'année dernière. Cette baisse du chiffre d'affaires a conduit directement à une augmentation de la perte de l'EBITDA, se montant à CHF -7.58 millions pour la période, contre CHF -4.95 millions en 2013. Cette perte reflète également une augmentation des frais de personnel afin d'intensifier le marketing et la vente liés au lancement des solutions résidentielles et industrielles de stockage d'énergie Leclanché. En raison de la hausse des coûts des dotations et des amortissements, la perte nette s'est élevée à CHF -10.8 millions contre CHF -6.5 millions en 2013.

L'augmentation des pertes enregistrées au cours de la période reflète des revenus largement inférieurs venant des activités dans le domaine stationnaire, alors que le produit résidentiel stockage d'énergie et la nouvelle génération de produits industriels de stockage n'ont été lancés respectivement qu'en mars et en juillet 2014. Cette perte reflète également les investissements réalisés par la société afin de mettre en œuvre son plan stratégique autour de quatre objectifs principaux :

- (a) Poursuite du plan de redressement, qui conduit à une stratégie de croissance à long terme ;
- (b) Production commerciale sur sa ligne d'assemblage dans son usine en Allemagne ;
- (c) Lancement des produits résidentiels de stockage Leclanché en Europe et lancement d'une gamme de produits de stockage industriel au cours de la seconde moitié de l'année ;
- (d) Poursuite du développement des canaux de commercialisation et accroissement du pipeline des ventes de ces produits.

Un nouveau plan de croissance

Un certain nombre d'étapes importantes ont été franchies cette année. Cela comprend une augmentation des commandes commerciales de l'Unité stationnaire, dont une solution de stockage industrielle pour un projet de recherche mené par Leclanché S.A. et l'École Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL). La société a également conclu un accord avec Saint-Gobain pour co-développer un séparateur amélioré basé sur un nouveau matériau, tirant profit de la technologie et des brevets actuels de Leclanché.

Sous la direction de son nouveau CEO, Anil Srivastava, nommé le 1^{er} juin 2014, Leclanché initie un nouveau plan de croissance pour positionner la société en tant que fournisseur complet de système de batterie, augmentant considérablement son marché potentiel et offrant la capacité de répondre à l'éventail complet des applications à haute puissance et à haute énergie.

Liquidités serrées

L'entreprise exerce encore ses activités dans des conditions de liquidités serrées. Sur la base du business plan actuel, le Conseil d'administration croit fermement qu'il est nécessaire de recourir à un financement additionnel à moyen terme, pour répondre à ses besoins en fonds de roulement, ainsi que pour développer les opérations commerciales telles qu'envisagées dans la nouvelle stratégie de croissance.

Depuis le 30 juin 2014, la société a reçu un financement additionnel de CHF 1.6 millions selon l'accord de prêt convertible déjà annoncé avec Oakridge. CHF 400'000 supplémentaires sont encore attendus dans le cadre de ce prêt.

Selon la lettre de soutien actuelle de Precept, valide jusqu'en mars 2015, Leclanché a reçu jusqu'à présent CHF 4.6 millions selon la prêt convertible convenu avec Oakridge. Cependant, la société doit, à court terme, traduire l'intention de cette lettre de soutien en un accord formel duquel Leclanché pourra tirer les fonds pour satisfaire ses besoins de financement de fonds de roulement pour au moins les prochains 12 mois et jusqu'au moment où elle atteindra l'équilibre au niveau de l'EBITDA.

Leclanché a, par conséquent, entamé des pourparlers avec ses principaux actionnaires afin de garantir cet engagement et pour étendre la lettre de soutien au moins jusqu'au 31 mars 2016. De plus, Precept, en tant qu'actionnaire principal, a donné son accord afin de coopérer avec Leclanché afin de diversifier sa base financière et pour satisfaire ses besoins en fonds de roulement en capitaux et de travailler avec la société pour sa levée de fonds sur la base d'un effort raisonnable.

Perspectives stratégiques

Le marché pour les applications de stockage d'énergie à grande échelle en Europe et d'autres régions clés se développe fortement et Leclanché participe à cette croissance. Ce marché évolue rapidement non seulement en Europe, mais également en Amérique du Nord et en Asie. En particulier, la société observe les tendances et indicateurs clés suivants :

- La proposition de retour sur investissement (« ROI ») est claire et convaincante pour le photovoltaïque (PV) et les systèmes de batteries de stockage d'énergie (« BESS ») couplées au générateur diesel. La récente présélection de Leclanché pour une solution de stockage d'énergie d'une îlot constituera pour l'entreprise une référence importante pour le développement de telles solutions packagées dans les marchés concernés du monde entier.

- Le marché potentiel pour les systèmes BESS couplés aux réseaux fournissant des services auxiliaires de régulation de la fréquence et de la tension, domaines auxquels la technologie Leclanché est particulièrement adaptée, représente plusieurs milliards de francs suisses. Cependant, il convient de noter que la structure de passation des marchés et la politique de rétribution de ces services ne cesse d'évoluer dans des marchés clés comme l'Allemagne, le Royaume-Uni et la Californie aux États-Unis. Les études de marché indiquent que ce marché se trouvera dans une phase d'approvisionnement commercial dans les deux ans.
- Le transport électrifié et les secteurs des machines industrielles présentent également des possibilités d'affaires comportant un ROI incontestable. La nouvelle stratégie de croissance prévoit l'introduction de produits basés sur plusieurs chimies à haute densité énergétique pour permettre à l'entreprise de répondre à cette importante croissance du marché.
- L'expansion internationale demeure l'une des principales priorités de l'entreprise. Nous continuerons la poursuite de notre accord actuel de développement conjoint avec Oakridge ainsi que d'autres alliances stratégiques, afin d'établir un partenariat fort dans l'accès au marché et la livraison aux États-Unis et au Canada. Nous continuons également à travailler avec Precept dans leur recherche d'une plate-forme de consolidation des batteries à usage industriel.

Prévisions financière pour le semestre 2014

L'objectif de Leclanché reste l'atteinte du seuil de rentabilité de l'EBITDA avant la fin de 2015, sous réserve d'une réussite du plan de redressement et la mise en œuvre de la nouvelle stratégie de croissance. L'entreprise intensifie ses opérations, en particulier dans la vente et la livraison. Elle est encouragée par l'ampleur et le nombre d'opportunités dans lesquelles elle est engagée, mais elle est également consciente de l'important risque que cela comporte au niveau de l'exécution.

Réalisations et événements clés de 2014

- En février 2014, après plusieurs mois de conduite et de validation de tests, la société a commencé la production de masse des cellules A4 dans son usine de pointe de Willstaett en Allemagne.
- Le procédé d'enduction de pâte à base aqueuse des électrodes a été mis en œuvre avec succès au cours de cette période, ce que Leclanché estime être une réalisation unique dans l'industrie.
- Le nouveau responsable de la production de Leclanché a pris ses fonctions en janvier 2014. Au 30 juin, ayant produit suffisamment de cellules afin d'honorer les commandes attendues au cours du deuxième semestre de 2014, la société a procédé à une fermeture pendant la période des vacances estivales. La production a maintenant redémarré et sera maintenue à un niveau requis afin de produire les cellules nécessaires pour assurer les livraisons du 1^{er} semestre de 2015.
- Leclanché a développé un séparateur de sécurité en céramique qui est un produit à la pointe de la technologie au niveau mondial. Il s'agit d'un élément clé de la construction de la cellule par le fait qu'il constitue une forte barrière entre les composants de l'anode et de la cathode qui sont les deux principaux composants actifs d'une cellule. En juin 2014, la société a conclu un accord avec Saint-Gobain pour co-développer une nouvelle génération de séparateur

amélioré tirant profit de la technologie et des brevets actuels de Leclanché. Dans le cadre de l'accord, Leclanché externalisera la fabrication du séparateur existant à Saint-Gobain et les modalités d'exécution ont commencé.

- Développant les canaux de vente, la société a réalisé des progrès significatifs pour ses produits de stockage d'énergie, notamment grâce à un nombre important d'installateurs de photovoltaïque en Europe recruté et formé aux systèmes de stockage résidentiels et de grands intégrateurs de systèmes pour le stockage industriel. Leclanché est en pourparlers pour étendre ce réseau aux États-Unis, au Canada et au Moyen-Orient.
- Grâce au succès de la phase initiale du plan de redressement mis en œuvre, le Conseil d'administration a nommé M. Anil Srivastava en juin en tant que nouveau CEO. En plus de remplir les fonctions normales de chef de la direction, le Conseil d'administration a demandé à M. Srivastava de soumettre un nouveau plan de croissance proposant une meilleure offre sur le marché et définissant une voie vers une rentabilité durable.
- Une commande d'un projet pilote a été reçue par l'Unité Portable pour une solution d'éclairage des voies publiques hors réseau utilisant les cellules de titanate A4 de Leclanché.

Vue d'ensemble de la situation financière

Alors que les chiffres d'affaires du réseau de distribution sont restés stables, ceux provenant des Unités stationnaires de stockage ont diminué de manière significative, dans l'attente du lancement des produits de stockage résidentiels et industriels de Leclanché. Le lancement de ces produits a eu lieu respectivement en mars et en juillet 2014. En raison d'un important contrat longue durée arrivant à terme, les chiffres d'affaires de l'Unité Portable ont diminué en conséquence au cours du premier semestre de 2014. L'EBITDA du réseau de distribution a apporté une contribution positive de CHF 0,1 million, tandis que la perte des Unités stationnaires de stockage s'est élevée à CHF -3,2 millions en raison de la baisse du chiffre d'affaires provenant des subventions et de la hausse des coûts directs. L'EBITDA de l'activité Portable a été légèrement négatif au cours de la période sous revue, s'élevant à CHF -0,2 millions.

Au cours des six premiers mois de 2014, la société a exercé ses activités dans des conditions de liquidité serrées. La trésorerie disponible et les lignes de crédit non utilisées au 30 juin 2014 se montaient à CHF 564'000 (2013 : CHF 3,06 millions). En outre, le prêt convertible d'Oakridge a été augmenté de CHF 2 millions supplémentaires en août 2014, dont CHF 400'000 sont encore attendus de la part d'Oakridge.

Chiffres consolidés de Leclanché S.A. pour le 1^{er} semestre 2014

en millions de CHF [IFRS]	2014 1 ^{er} semestre	2013 1 ^{er} semestre
Chiffre d'affaires	5,55	7,91
EBITDA	-7,58	-4,95
EBIT	-10,21	-5,88
Profits/pertes	-10,82	-6,52

Publication des résultats intermédiaires

Leclanché S.A. a publié aujourd'hui son rapport intermédiaire 2014, disponible au format pdf sur le site Internet de la société : <http://www.leclanche.eu/page/financial-reports>

Conférence avec les analystes et les investisseurs

Leclanché S.A. discutera ses résultats financiers du premier semestre 2014 au cours d'une téléconférence audio sur Internet, en direct le jeudi 4 septembre 2014, à 11h00 CET.

La téléconférence audio, y compris les slides de présentation seront accessibles sur le site web de Leclanché et en utilisant le lien suivant : <http://leclanche040914-live.audio-webcast.com> (ID: leclanche0914)

Une rediffusion de la téléconférence sera disponible une heure après la conférence.

Les analystes et les investisseurs qui souhaitent poser des questions pendant la conférence sont invités à utiliser l'ID suivant : 559 08 92 en appelant le numéro suivant : +41(0)44 800 9658

A propos de Leclanché

La stratégie de Leclanché est de renforcer sa position en tant qu'un des leaders européens de la production de cellules lithium-ion, et de fournisseur de solutions de stockage d'énergie pour les énergies renouvelables en Europe. Ses priorités stratégiques sont le développement et la mise en vente de produits stationnaires liées au stockage d'énergie électrique tant pour les particuliers que pour les marchés industriels et les applications en réseaux. A cela s'ajoute l'essor de ses affaires en cours dont le développement de solutions de stockage d'énergie portables pour des applications militaires, médicales et industrielles, de même que l'offre de systèmes professionnels de stockage d'énergie à une clientèle diversifiée. En participant à des consortiums de recherche se focalisant sur les applications pour les systèmes hybrides et d'E-mobility, Leclanché se positionne pour tirer profit des nouvelles opportunités du marché.

Grâce à une technologie de séparateur à base de céramique brevetée et sa technologie des cellules de lithium-ion avec anode de lithium oxyde de titanate, Leclanché fabrique des cellules lithium-ion de grand format pour lesquelles la sécurité et la durée de vie ont été optimisées, dans le cadre d'un processus de production entièrement automatisé. La nouvelle ligne de production a une capacité annuelle installée d'un million de cellules ou 76 MWh.

Leclanché a été fondée en 1909 à Yverdon-les-Bains. Par l'intégration d'une «spin-off» issue du Fraunhofer-Gesellschaft en 2006, l'entreprise s'est développée en passant du statut de fabricant de batteries traditionnelles à celui de leader dans le développement et la production de cellules lithium-ion. Leclanché compte actuellement plus de 100 collaborateurs et est cotée à la SIX Swiss Exchange (LECN). Le siège social est à Yverdon-les-Bains (Suisse) et la société dispose, en plus, d'un site de production et de développement à Willstätt (Allemagne). Pour plus d'informations, visitez le site de Leclanché sous : www.leclanche.com

Contact média :

Christophe Lamps, Dynamics Group S.A., téléphone: +41 79 476 26 87, cla@dynamicsgroup.ch

Réserves

Ce communiqué de presse contient certaines expressions prospectives relatives à l'activité de Leclanché, identifiables par des termes tels que : « stratégique », « propose », « introduire », « sera », « planifié », « attendu », « engagement », « attend », « défini », « préparation », « plans », « estime », « vise », « devrait », « potentiel », « attendu », « estimé », « proposition », ou expressions similaires, ou par des assertions, exprimées ou implicites, concernant les prévisions en matière de capacité de production de Leclanché, les applications potentielles aux produits existants, ou relatives à un chiffre d'affaires futur potentiel issu de ce type de produits, ou à de potentielles ventes ou bénéfices futurs de Leclanché ou d'une de ses *business units*. Ces affirmations ne sauraient être considérées comme absolument fiables. Elles reflètent en effet la vision actuelle de Leclanché sur l'avenir, et met en jeu des risques connus et inconnus, ainsi que d'autres facteurs, qui peuvent entraîner des résultats réels effectivement différents des résultats, performances ou réalisations futurs, exprimés ou sous-entendus par ces affirmations. Il n'y a aucune garantie que les produits Leclanché procureront un quelconque niveau de chiffre d'affaires. Pas plus qu'il n'y a de garantie que Leclanché ou l'une de ses *business units* parviennent à un résultat financier donné.