

Communiqué de presse

Leclanché annonce ses résultats financiers pour 2014 et souligne les progrès accomplis par son Plan de Redressement

- Première phase du Plan de Redressement accomplie et - grâce aux nouveaux actionnaires - mise en œuvre du Plan de Croissance à long terme
- Les résultats ne sont pas encore positifs, mais les ambitions sont claires et les investissements correspondants sont assurés
- Avec Yunicos, un projet décisif, annoncé ce matin : le premier système de stockage d'énergies renouvelables qui se mesurera en mégawatts. Un projet qui va s'imposer comme la référence majeure du stockage et de la gestion des énergies renouvelables
- Deux grands projets menés à bien avec l'École Polytechnique Fédérale de Lausanne et le Groupe Saint-Gobain
- Innovation continue et lancement de nouveaux produits
- Nouvelle organisation
- Leclanché désormais bien positionné sur des marchés à très fort potentiel
- Publication du Rapport annuel 2014 ce jour

Yverdon-les-Bains (Suisse), le 10 avril 2015 - Leclanché SA (SIX Swiss Exchange : LECN), entreprise spécialisée dans la production de cellules lithium-ion de grand format et de solutions de stockage d'énergie, publie aujourd'hui ses résultats annuels pour l'exercice clos au 31 décembre 2014. Le chiffre d'affaires consolidé s'établit à CHF 10,78 millions, en baisse de 27,6 % par rapport à l'année précédente. La perte EBITDA pour l'année se monte à CHF (16,92) millions, contre (9,65) millions en 2013.

Comme déjà annoncé par notre rapport intermédiaire du 4 septembre 2014, les résultats de Leclanché ne sont pas encore revenus en zone positive, du fait des :

1. liquidités limitées, qui ont affecté sa capacité d'améliorer ses opérations et ses performances financières pendant une bonne part de l'année;

2. mesures adoptées pour adapter les opérations, en particulier dans la vente et la livraison de solutions, conformément aux objectifs ambitieux assignés au développement commercial et la volonté d'assurer à la société une profitabilité durable en visant les marchés à forte croissance qui s'annoncent.

Les progrès enregistrés dans les efforts de redressement de Leclanché confirment que ses ambitions sont en bonne voie d'être atteintes, notamment grâce à l'arrivée de nouveaux actionnaires et à l'augmentation de 9% de sa force de travail, nécessaire au développement de son nouveau Plan de croissance.

L'année 2014 a été synonyme à la fois de promesses et de défis. Leclanché s'est fortement concentré sur ses quatre grands objectifs :

1. poursuite de la mise en œuvre de son Plan de Redressement afin de pouvoir lancer son Plan de Croissance à long terme;
2. accélération de la commercialisation des produits de sa ligne de production de masse en Allemagne;
3. lancement d'un produit de stockage résidentiel en Europe et d'une série de produits de stockage industriel (au second semestre);
4. poursuite du développement des canaux de distribution et mise en place de pipelines de vente pour ces produits.

Fort d'une planification solide et conscient de la nécessité de diversifier les ressources financières de Leclanché, son Conseil d'administration s'est employé à assurer de nouveaux financements à moyen terme, tant pour répondre à ses besoins en trésorerie que pour fournir les capitaux supplémentaires destinés à améliorer les opérations, conformément à la stratégie de croissance.

A l'occasion de l'Assemblée générale extraordinaire du 5 janvier 2015, les actionnaires ont approuvé l'introduction de deux lignes de crédit liées à un nouvel emprunt convertible contracté auprès de Recharge ApS :

1. Facilité A – CHF 13 millions pour le fonds de roulement ;
2. Facilité B – CHF 8 millions pour le financement de la croissance, à consacrer aux premières phases approuvées de la nouvelle stratégie de croissance.

Le prêt convertible de CHF 5 millions d'Oakridge a également été acquis par Recharge ApS, le 21 janvier 2015. Aux termes de ce prêt, une conversion partielle en titres a été effectuée, augmentant le capital de l'entreprise de CHF 3,7 millions, tout en réduisant son endettement. A ce jour, 5,6 millions ont été tirés aux termes de la Facilité A et 0,8 million ont été tirés sur la Facilité B pour financer la mise en œuvre d'initiatives prévues par le nouveau Plan de Croissance.

Développements et temps forts de l'année

En février 2014, après de longs mois d'essais et de validation, Leclanché a commencé la production de masse de ses piles A4 sur son site ultramoderne de Willstaett (Allemagne). Le processus de production d'électrodes sans solvants, grâce à un revêtement à eau, a été mis en œuvre avec succès au cours de cette période. Cette avancée, unique dans l'industrie, permet de réduire fortement la pollution en regard des solvants traditionnels utilisés pour ce revêtement des électrodes.

Leclanché a également mis au point un séparateur en céramique. Cette innovation, unique au monde, est un élément essentiel de la structure des piles, en formant une barrière solide entre l'anode et la cathode, leurs deux principaux composants actifs. En juin 2014, Leclanché a conclu un accord avec Saint-Gobain pour développer conjointement un matériau innovant pour les séparateurs et tirer ainsi parti de sa technologie et de ses brevets. Cet accord prévoit que Leclanché sous-traitera à Saint-Gobain la production du séparateur existant. Les travaux sont déjà en cours.

Leclanché bénéficiera également à terme d'un droit de licence sur les ventes potentielles par Saint-Gobain sur des marchés à fort volume tels que l'automobile ou l'aviation, pour lesquels ce type de séparateur joue un rôle essentiel.

En juin 2014, après la mise en œuvre de la phase initiale du Plan de Redressement, le Conseil d'administration a nommé M. Anil Srivastava au poste de CEO. En plus de ses fonctions de CEO, directeur général, le Conseil a demandé à M. Srivastava - nommé *Energy Manager of the Year* par Bloomberg New Energy Finance en 2010 et

2012 – de soumettre un Plan de Croissance destiné à améliorer l’offre de Leclanché sur les marchés et à tracer une voie vers une profitabilité durable.

Ce Plan de Croissance positionne désormais Leclanché comme fournisseur total de systèmes de batteries, ce qui augmente de façon significative ses débouchés potentiels et lui permet de couvrir l’ensemble des applications à forte puissance ou à énergie intensive, tout en faisant de l’entreprise le seul acteur du marché disposant de toutes les technologies en interne.

La réalisation de ces ambitions nécessitera :

- a) l’acquisition ou l’octroi d’une licence pour des modèles de modules de batterie et d’un logiciel de gestion de systèmes à la pointe de la technologie (*Battery Management System* ou BMS) ;
- b) l’addition de solutions chimiques lithium-ion à haute densité d’énergie telles que LFP ou NMC/graphite, associées à des solutions chimiques à base de titanate pour les applications nécessitant une puissance élevée ;
- c) la fourniture de solutions clé en main pour les marchés de l’électricité visant les systèmes couplés avec moteur diesel, panneaux solaires ou systèmes de réseaux auxiliaires ;
- d) la fourniture de solutions clé en main pour des secteurs tels que le transport électrique et les machines industrielles (bus, bateaux, équipements de manutention, etc.).

De sérieux progrès ont déjà été accomplis dans le développement de canaux de distribution. Leclanché a notamment enregistré deux réussites majeures : une commande de 500 kWh, pour un montant d’environ CHF 2 millions, passée par l’École Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL) pour une solution entièrement couplée au réseau et une présélection pour une solution de stockage en milieu insulaire de 400 kWh, avec couplage photovoltaïque et diesel. Le contrat de l’EPFL est un projet conjoint avec Romande Énergie, visant à créer une solution de stockage couplée au réseau destinée à faciliter la stabilisation et l’intégration d’un apport croissant d’énergies renouvelables.

Leclanché est actuellement en pourparlers pour étendre son réseau de distribution aux Etats-Unis, au Canada, au Chili, en Inde et au Moyen-Orient.

Compte tenu du caractère de plus en plus strict de la réglementation sur la protection de l'environnement, Leclanché dispose également d'une opportunité majeure en proposant des licences de sa technologie unique pour la production de masse d'anodes et de cathodes sans solvants.

Progrès en Recherche & Développement

Au cours du second semestre de l'année 2014, le groupe italien ENEL a procédé à d'importants essais sur le système de stockage d'énergie de Leclanché avec cellules en titanate. Ces essais confirment que la solution de Leclanché répond aux plus strictes exigences d'une application de service auxiliaire sur réseau. Ce résultat a d'autant plus de valeur que le cahier des charges d'ENEL est l'un des plus exigeants en la matière.

Après avoir mené à bien le projet De-Lion, dans lequel Leclanché a testé l'utilisation de l'eau dans le processus de revêtement de l'anode et de la cathode, l'entreprise a réussi à transférer cette technologie à la production de masse. Outre son impact positif sur l'environnement, ce procédé permet à l'entreprise d'améliorer les performances et la stabilité de ses cellules. Leclanché participe également au projet *Batteries 2020*, financé par l'Union Européenne, qui vise à optimiser la durée de vie et la densité énergétique des batteries lithium-ion équipant les véhicules électriques.

Leclanché est aussi membre du consortium du projet Ambassador. Financé par l'Union Européenne, celui-ci vise à étudier, développer et tester des systèmes et outils destinés tant à optimiser l'utilisation de l'énergie au sein d'une zone déterminée qu'à gérer les flux, en prévoyant la consommation pour adapter la production d'électricité.

A la pointe de la technologie, les cellules de Leclanché ont fait l'objet de tests indépendants par la Haute Ecole de sciences appliquées (Hochschule) de Landshut. Celle-ci a conclu qu'elles présentaient « *une stabilité de cycle et une rétention de capacité considérables* » à 100 % de profondeur de décharge. Cette étude est disponible sur le site de Leclanché.

Les études de marché indiquent une réduction continue du prix de vente moyen (Average Selling Price, ASP) au cours des années à venir. C'est pourquoi Leclanché a lancé un programme volontaire de réduction des coûts liés tant à l'achat de matières premières qu'au développement des batteries. Les premiers résultats confirment qu'il sera possible d'abaisser les coûts de façon significative au cours du premier semestre de l'année 2015 et au-delà.

Comme déjà annoncé, Leclanché travaille également sur une cellule à haute tension, qui pourrait permettre d'augmenter la capacité de son modèle standard et de réduire de façon significative le coût du kilowattheure. Les résultats des essais sont encourageants et le programme de développement est en bonne voie, bien qu'il soit encore trop tôt pour déterminer avec certitude si et quand Leclanché sera en mesure de lancer une cellule de ce type sur le marché.

Nouvelle organisation

Malgré les difficultés rencontrées au second semestre de l'année 2014, Leclanché a préparé ses équipes à mettre en œuvre les Plans de Redressement et de Croissance pour 2015. Depuis le mois de janvier de cette année, l'entreprise est organisée en trois grandes unités commerciales, appuyées par une unité d'ingénierie et une équipe technologique et industrielle :

- **unité systèmes de stockage stationnaires** : elle assure la distribution et le service après vente pour les solutions de stockage couplées à un système de production d'électricité décentralisée (photovoltaïque, éolien, groupe électrogène diesel et services auxiliaires);

- **unité systèmes de batteries spécialisées** : elle rassemble les anciennes activités Portable et Distribution, afin de se recentrer sur la conception de systèmes sur mesure;
- **unité systèmes de stockage mobiles** : elle assure distribution et SAV pour les solutions destinées aux réseaux de transport collectif (parc de véhicules hybrides ou électriques, tels que bus, tramways, trains, navires, ferries, etc.) et aux machines industrielles (véhicules autoguidés, etc.);
- **unité ingénierie et fourniture systèmes** : chargée de la conception, de la mise en œuvre de projets et de services aux trois grandes unités commerciales;
- **équipe technologique et industrielle** : chargée des fonctions de R&D et de production au niveau du groupe.

Votre entreprise dispose désormais d'une équipe dirigeante très internationale et de haut niveau mondial, qui mêle à la fois des teams confirmés et de nouvelles recrues.

Résultats financiers

Principaux chiffres

(en millions CHF) (IFRS)	31 déc. 2014	31 déc. 2013
Revenus	10,78	14,90
EBITDA	-16,92	-9,65
EBIT	-22,44	-12,09
Perte sur l'exercice	-25,73	-13,55
Capitaux propres <i>en % des actifs</i>	22,92 54,6 %	39,22 76,6 %
Revenu par action [CHF]	-1,33	-1,69
Effectifs [FTE]	114	105

La performance financière globale de l'entreprise a été sérieusement impactée par le resserrement des liquidités, lequel a entraîné une perte au second semestre 2014 et nous a empêchés d'honorer certaines commandes à court terme. C'est pourquoi nos revenus consolidés pour l'exercice clos au 31 décembre 2014 accusent une baisse de 27,6 % sur un an, pour s'établir à CHF 10,79 millions.

Les revenus de l'activité Portable se sont élevés à CHF 6,75 millions, contre CHF 8,88 millions en 2013, soit une baisse de 24 % sur un an. C'est essentiellement dû à un important contrat à long terme ayant pris fin en 2014. Cette unité, particulièrement affectée par la situation des liquidités, a procédé à de nouveaux recrutements pour renforcer sa force de vente au cours de l'exercice et se diversifie dans de nouveaux secteurs, tels les systèmes médicaux et le transport, afin de compenser ces pertes au cours des 12 prochains mois.

Les revenus de l'activité Distribution se sont élevés à CHF 3,27 millions, contre CHF 3,33 millions en 2013, soit une très légère baisse, mais avec de bonnes perspectives de croissance en 2015, grâce à l'acquisition récente de plusieurs importants nouveaux clients.

Les revenus de l'activité Stationnaire se sont limités à CHF 0,63 million, contre CHF 2,60 millions l'an dernier. L'essentiel des revenus de 2013 provenait de projets subventionnés. Après son arrivée, le nouveau CEO a restructuré l'organisation de vente et procédé au remplacement de près de la moitié des équipes. D'importants progrès sont désormais en vue pour les commandes et les revenus de cette unité.

L'unité Portable a enregistré une perte EBITDA de CHF (0,80) million (2013 : perte EBITDA de CHF (1,11) million). C'est le résultat de la baisse des revenus et de la hausse des coûts liés au recrutement de la force de vente. L'unité Distribution a généré un EBITDA modeste, à CHF 0,03 million, contre une perte de (0,10) million en 2013.

L'unité Stationnaire a enregistré une perte EBITDA de CHF (9,35) millions (2013 : perte EBITDA de CHF (4,74) millions) essentiellement due à une baisse des subventions, à l'accélération des activités de vente et de marketing, ainsi qu'à la hausse des effectifs au cours de 2014.

Les coûts centraux du Groupe, au niveau de l'EBITDA, se sont élevés à CHF (6.80) millions, contre CHF (5,92) millions en 2013. Cette hausse de 15 % est principalement due à la restructuration de l'organisation et des opérations, indispensables pour assurer la stratégie de croissance.

La perte nette atteint CHF (25,73) millions, contre CHF (13,55) millions en 2013, soit CHF 12,18 millions de plus en un an, du fait de l'augmentation de la perte de l'EBITDA décrite plus haut, du début des charges d'amortissement liées à notre principal site de production en Allemagne et d'une charge fiscale différée exceptionnelle de CHF 1,38 millions, imposée par les normes IFRS, suite à la récente restructuration financière du groupe, laquelle a entraîné quelques conséquences fiscales en Allemagne.

Le revenu par action est de CHF (1,33), contre CHF (1,69) en 2013, du fait de la hausse du nombre pondéré de titres en circulation sur un an.

Même si la direction de l'entreprise est déterminée à opérer de façon aussi efficace que possible, le niveau actuel des coûts d'exploitation ne devrait guère baisser de façon substantielle, toute nouvelle réduction étant incompatible avec le développement de nos activités. Le nouveau Plan de Croissance prévoit un renforcement significatif tant de nos opérations de vente que de la fourniture de solutions. Il intègre une structure organisationnelle plus efficace, afin d'améliorer la productivité individuelle.

Perspectives

La voie qui s'ouvre à Leclanché n'est pas dénuée d'embûches. Mais l'entreprise est désormais bien positionnée pour renouer avec la réussite commerciale, grâce aux

mesures déjà mises en œuvre dans le cadre de son Plan de Croissance. De plus, elle dispose aujourd'hui des moyens financiers et de la stabilité qui lui sont nécessaires pour réaliser son ambitieuse stratégie.

Leclanché est bien engagé dans l'élargissement de sa gamme de produits, leaders de leur industrie, et devrait s'imposer comme le seul fournisseur de systèmes BESS optimisés pour les applications électriques et hybrides. L'entreprise a déjà lancé la production industrielle de sa nouvelle cellule lithium-NMC/graphite. Leclanché acquiert pour cela des électrodes du type de celles utilisées dans l'industrie automobile auprès d'un sous-traitant et produit ses cellules en appliquant un procédé industriel éprouvé sur son site allemand, tout en faisant appel à son séparateur de sécurité, leader de l'industrie.

Le marché des solutions de stockage d'énergie à grande échelle pour les segments Électricité et Transports collectifs évolue très rapidement, non seulement en Europe, mais aussi en Amérique et en Asie. De tout évidence, ce marché est au début de sa phase commerciale.

Leclanché est fortement positionné dans ce domaine avec quatre grands atouts :

- Son offre et son modèle de retour sur investissement pour les systèmes de stockage couplés au solaire photovoltaïque et au diesel sont à la fois claires et convaincantes. En plus du projet qui lui a valu d'être présélectionné en 2014, Leclanché participe déjà activement à une autre solution pour environnement insulaire, où sa BESS sera associée à des parcs éoliens et solaires de façon à réduire sensiblement la consommation de diesel. Ce projet fournira à l'entreprise une référence majeure pour proposer des solutions clé en main similaires sur une sélection de marchés à travers le monde.
- Le débouché des solutions de stockage couplées au réseau et fournissant des services auxiliaires, comme la régulation de fréquence et de tension, pour lesquelles la technologie de Leclanché convient particulièrement bien, est un marché de plusieurs milliards de dollars. Les modèles de contrat et de

rémunération de ces services sont encore en pleine évolution, mais les études indiquent que ce marché trouvera sa phase de commercialisation dans les deux prochaines années.

- Après la réussite de son projet avec l'EPFL, Leclanché s'est engagée dans un projet de BESS à grande échelle pour des services de régulation de fréquence en Europe. L'entreprise est à la pointe de la phase d'ingénierie et de conception de ce projet, qu'elle a déjà commencé à proposer à des investisseurs potentiels.
- L'entreprise a également validé son offre et son modèle de retour sur investissement pour les secteurs des transports électrifiés et des machines industrielles, particulièrement adaptés aux parcs de bus électriques ou de véhicules de transport spécialisés.

L'expansion internationale demeure une priorité absolue pour Leclanché, qui continue à rechercher des alliances stratégiques, afin d'établir un partenariat solide pour la commercialisation et la fourniture de solutions sur plusieurs grands marchés à travers le monde, notamment les États-Unis, le Chili, la Chine, l'Inde et l'Afrique du Sud.

Si son Plan de Redressement et son Plan de Croissance confirment leur impact, l'entreprise prévoit que le financement prévu par la Facilité A couvrira ses besoins en fonds de roulement pour au moins 12 mois et jusqu'à un retour à l'équilibre de l'EBITDA ajusté (hors éléments hors caisse et excluant les effets négatifs de toute initiative ou activité de croissance bénéficiant d'un financement séparé, aux termes de la Facilité B ou autre).

Indépendamment de ce qui précède, le caractère évolutif des opérations, notamment pour la vente et la fourniture de solutions, fait que l'entreprise est consciente du risque non négligeable lié à leur exécution et qu'elle continue de rechercher des options pour lever des capitaux supplémentaires, afin de financer sa croissance, en

plus des facilités existantes (A et B), comme le prévoyait la politique approuvée par les actionnaires lors de l'Assemblée générale extraordinaire du 5 janvier 2015.

La trésorerie disponible et les lignes de crédit non utilisées au 31 décembre 2014 totalisaient CHF 537 000, contre 3 060 000 en 2013. En outre, CHF 6,4 millions ont été tirés aux termes des prêts convertibles accordés par Recharge ApS.

Publication des résultats annuels

Leclanché SA a publié aujourd'hui son rapport annuel, consultable au format PDF sur son site : www.leclanche.eu/page/financial-reports

Conférence analystes et investisseurs

Leclanché SA présentera ses résultats financiers de l'exercice 2014 au cours d'une présentation destinée aux analystes, aux investisseurs et aux médias, ce vendredi 10 avril 2015, à 14 :15.

Cette conférence sera retransmise en direct (audio uniquement) sur le site de Leclanché (www.leclanche.com), puis en différé, une heure après la fin de la conférence.

AUDIO WEBCAST live

Retransmission en direct, puis en replay : <http://leclanche100415-live.audio-webcast.com>

Les analystes, investisseurs et journalistes désireux de poser des questions au cours de la retransmission sont invités à composer l'un des numéros ci-dessous à 14:10 - heure de Zurich / 13:10 - heure de Londres / 09:10 h - heure de New York, en utilisant le code conférence suivant : **9322919**.

Participants (Suisse)	(+41) 044 580 7214
Participants (Allemagne)	(+49) 069 2222 10626
Participants (Londres)	(+44) 020 3427 1900
Participants (New York)	(+1) 646 254 3364

Code de confirmation : 9322919

A propos de Leclanché

Société fondée en 1909, Leclanché est un partenaire fiable des technologies de stockage d'énergie sur batteries. Fort d'une tradition remontant à Georges Leclanché, l'inventeur de la pile sèche, le groupe a développé un important portefeuille de systèmes de stockage d'énergie, allant des batteries spécialisées, conçues sur mesure, jusqu'aux solutions lithium-ion leaders de la branche.

L'intégration d'un spin-off de la Fraunhofer-Gesellschaft (Allemagne), en 2006, a permis à Leclanché de passer du statut de fabricant de batteries traditionnelles à celui de leader européen du développement et la production de cellules lithium-ion.

Les solutions de stockage de Leclanché sont optimisées pour de multiples applications, notamment l'intégration des énergies renouvelables, la réduction de la consommation de diesel, les services auxiliaires connectés au réseau d'électricité, l'écrêtage des pics de consommation pour les industries lourdes, mais aussi les transports à forte capacité (routier, ferroviaire et maritime).

Les produits Leclanché se caractérisent par leur stabilité de cycle très élevée (cellules avec anode en titanate) ainsi que leur grande longévité. Grâce à sa technologie brevetée de séparateur, élément essentiel des cellules lithium-ion avec anode en titanate, Leclanché est en mesure de produire en masse des cellules présentant d'excellentes caractéristiques de sécurité, grâce à un site de production entièrement automatisé de cellules lithium-ion de grand format, dont la capacité annuelle peut atteindre 175 MWh, ou un million de cellules.

Leclanché propose aussi plusieurs systèmes de stockage spécialisés, notamment des systèmes sur mesure pour applications militaires ou médicales. La société assure enfin la distribution de batteries primaires et secondaires, ainsi que d'accessoires d'autres fabricants.

La société Leclanché est cotée à la SIX Swiss Exchange (LECN).

Contacts presse :

Claude-Olivier Rochat, Voxia communication - Mobile (+41) 079 203.52.19 -

co.rochat@voxia.ch

Rohan Sant, Voxia communication - Mobile (+41) 078 763.33.40 –

rohan.sant@voxia.ch

Mise en garde

Le présent communiqué peut contenir certaines expressions prospectives relatives à l'activité de Leclanché, identifiables par les verbes conjugués au futur ou au conditionnel ainsi que des mots tels que « stratégique », « proposer », « lancer », « planification », « attendu », « engagement », « prévoir », « positionné », « viser », « potentiel », etc., ou par des affirmations, explicites ou implicites, concernant l'augmentation des capacités de production de Leclanché, les applications

potentielles de ses produits existants, le chiffre d'affaires attendu pour ce type de produits, les revenus ou bénéfices potentiels de Leclanché ou de l'une de ses unités. Le lecteur est invité à ne pas se fier exagérément à ce type d'affirmations, qui ne reflètent que la vision d'avenir de Leclanché à un moment donné et sont soumises à une série de risques, incertitudes et autres facteurs, connus ou inconnus, susceptibles d'entraîner un écart sensible entre les résultats réels et les résultats, performances ou réalisations exprimés ou sous-entendus par ces affirmations. Rien ne saurait garantir que les produits Leclanché procureront un quelconque niveau de chiffre d'affaires, ni que Leclanché ou l'une de ses unités parviendront à un quelconque résultat financier donné.