



Société anonyme au capital de 6 325 830 €  
Siège social : 3 Place Louis Renault - 92500 Rueil Malmaison  
507 422 913 RCS Nanterre

## **OFFERING CIRCULAR**

### **ADMISSION SUR ALTERNEXT PARIS**

**Relatif au placement d'actions de la société LUCIBEL  
auprès d'investisseurs qualifiés dans le cadre d'un placement privé**

#### **Avertissement**

Cet Offering Circular est réalisé dans le cadre d'une opération exclusivement réservée à un cercle restreint d'investisseurs dont certains Investisseurs Qualifiés, tels qu'ils sont définis par l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier. Cette opération préalable à une admission aux négociations sur le marché Alternext Paris, a pris la forme d'une augmentation de capital.

Les personnes ou entités mentionnées au 4° du II de l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier ne peuvent participer à cette opération que pour compte propre dans les conditions fixées par les articles D. 411-1, D. 411-2, D. 734-1, D. 744-1, D. 754-1 et D. 764-1 du Code monétaire et financier.

Cette opération ne donne pas lieu à un prospectus soumis au visa de l'AMF. La diffusion, directe ou indirecte, dans le public des instruments financiers acquis à l'occasion de cette émission ne peut être réalisée que dans les conditions prévues aux articles L. 411-1, L. 411-2, L. 412-1 et L. 621-8 à L. 621-8-3 du Code monétaire et financier.

Des exemplaires de cet Offering Circular sont disponibles sans frais au siège social de la société LUCIBEL, ainsi qu'en version électronique sur le site de la Société (<http://www.lucibel.com>) et sur celui d'Alternext Paris (<https://europeanequities.nyx.com/fr/markets/nyse-alternext>).

## **AVERTISSEMENT**

### **INFORMATION PRELIMINAIRE**

#### *Droit français :*

Décret no 2006-557 du 16 mai 2006 modifiant le chapitre 1er du titre 1er du livre IV de la partie réglementaire du code monétaire et financier.

Le Premier ministre,

Sur le rapport du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie,

Vu le code des assurances ;

Vu le code monétaire et financier, notamment son article L. 411-2 ;

Vu le code de la mutualité ;

Vu le code de la sécurité sociale ;

Vu l'ordonnance n°45-2710 du 2 novembre 1945 relative aux sociétés d'investissement ;

Vu l'ordonnance n°96-50 du 24 janvier 1996 relative au remboursement de la dette sociale, notamment son article 1<sup>er</sup> ;

Vu la loi n° 72-650 du 11 juillet 1972 modifiée portant diverses dispositions d'ordre économique et financier, notamment son article 4 ;

Vu la loi n° 85-695 du 11 juillet 1985 portant diverses dispositions d'ordre économique et financier, notamment son article 1<sup>er</sup> ;

Vu la loi n°2005-842 du 26 juillet 2005 pour la confiance et la modernisation de l'économie,

Décrète :

Art. 1er. – Les articles D. 411-1 et D. 411-2 du code monétaire et financier sont remplacés par les articles D. 411-1 à D. 411-4 ainsi rédigés :

« Art. D. 411-1. –

I. – Ont la qualité d'investisseurs qualifiés au sens de l'article L. 411-2 lorsqu'ils agissent pour compte propre :

« 1° Les établissements de crédit et les compagnies financières mentionnés respectivement à l'article L. 511-9 et à l'article L. 517-1 ;

« 2° Les institutions et services mentionnés à l'article L. 518-1 ;

« 3° Les entreprises d'investissement mentionnées à l'article L. 531-4 ;

« 4° Les sociétés d'investissement mentionnées à l'article 6 de l'ordonnance du 2 novembre 1945 susvisée ;

« 5° Les organismes de placement collectif mentionnés à l'article L. 214-1 et les sociétés de gestion d'organisme de placement collectif mentionnées à l'article L. 543-1 ;

« 6° Les sociétés d'assurance et les sociétés de réassurance mentionnées, respectivement, au premier alinéa de l'article L. 310-1 et à l'article L. 310-1-1 du code des assurances ;

« 7° Les sociétés de groupe d'assurance mentionnées à l'article L. 322-1-2 du code des assurances ;

« 8° Les institutions de prévoyance mentionnées à l'article L. 931-1 du code de la sécurité sociale ;

« 9° Le fonds de réserve pour les retraites mentionné à l'article L. 135-6 du code de la sécurité sociale ;

« 10° Les mutuelles et unions de mutuelles relevant du livre II du code de la mutualité autres que celles mentionnées à l'article L. 510-2 du même code ;

« 11° Les compagnies financières holdings mixtes mentionnées à l'article L. 517-4 et au 9o de l'article L. 334-2 du code des assurances ;

« 12° Les Etats membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques ;

« 13° La Banque centrale européenne et les banques centrales des Etats membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques ;

« 14° Les organismes financiers internationaux à caractère public auxquels la France ou tout autre Etat membre de l'Organisation de coopération et de développement économiques fait partie ;

« 15° La Caisse d'amortissement de la dette sociale instituée par l'article 1er de l'ordonnance du 24 janvier 1996 susvisée ;

« 16° Les sociétés de capital-risque mentionnées à l'article 1er de la loi du 11 juillet 1985 susvisée ;

« 17° Les sociétés financières d'innovation mentionnées au III de l'article 4 de la loi du 11 juillet 1972 susvisée ;

« 18° Les intermédiaires en marchandises ;

« 19° Les entités remplissant au moins deux des trois critères suivants :

« – effectifs annuels moyens supérieurs à 250 personnes ;

« – total du bilan supérieur à 43 millions d'euros ;

« – chiffre d'affaires ou montant des recettes supérieur à 50 millions d'euros.  
« Ces critères sont appréciés au vu des derniers comptes consolidés ou, à défaut, des comptes sociaux, tels que publiés et, le cas échéant, certifiés par les commissaires aux comptes.  
« II. – Ont également la qualité d'investisseurs qualifiés, lorsqu'ils agissent pour compte propre et à partir du jour de réception de l'accusé de réception attestant de leur inscription sur le fichier mentionné à l'article D. 411-3 :

« 1° Les entités qui remplissent au moins deux des trois critères suivants :

« – effectifs annuels moyens inférieurs à 250 personnes ;  
« – total du bilan inférieur à 43 millions d'euros ;  
« – chiffre d'affaires ou montant des recettes inférieur à 50 millions d'euros.  
« Ces critères sont appréciés au vu des derniers comptes consolidés ou, à défaut, des comptes sociaux, tels que publiés et, le cas échéant, certifiés par les commissaires aux comptes. La décision d'inscription sur le fichier mentionné à l'article D. 411-3 est prise, selon le cas, par le conseil d'administration, par le directoire, par le ou les gérants, ou par l'organe de gestion de l'entité ;

« 2° Les personnes physiques remplissant au moins deux des trois critères suivants :

« – la détention d'un portefeuille d'instruments financiers d'une valeur supérieure à 500 000 € ;  
« – la réalisation d'opérations d'un montant supérieur à 600 € par opération sur des instruments financiers, à raison d'au moins dix par trimestre en moyenne sur les quatre trimestres précédents ;  
« – l'occupation pendant au moins un an, dans le secteur financier, d'une position professionnelle exigeant une connaissance de l'investissement en instruments financiers.

« III. – Ont également la qualité d'investisseur qualifié :

« 1° Les entités mentionnées au I lorsqu'elles agissent pour le compte d'un organisme de placement collectif ou d'un investisseur qualifié appartenant à l'une des catégories mentionnées au I ou au II ;  
« 2° Les prestataires de services d'investissement lorsqu'ils agissent dans le cadre d'une activité de gestion de portefeuille pour le compte de leur mandant.

« Art. D. 411-2. – Ont également la qualité d'investisseurs qualifiés les personnes physiques ou entités reconnues investisseurs qualifiés dans les Etats parties à l'accord sur l'Espace économique européen, conformément aux dispositions de la directive 2003/71/CE du 4 novembre 2003.

« Art. D. 411-3. – Les personnes ou entités mentionnées au II de l'article D. 411-1 qui en font la demande et déclarent sous leur responsabilité réunir les critères mentionnés au II de l'article D. 411-1 sont inscrites dans un fichier tenu par l'Autorité des marchés financiers selon les modalités fixées par son règlement général. Ces personnes ou entités peuvent renoncer à tout moment à leur qualité d'investisseur qualifié en accomplissant les formalités fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers.

« Art. D. 411-4. – Le seuil mentionné au dernier alinéa du II de l'article L. 411-2 est fixé à 100. »

Art. 2. – Le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie est chargé de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Fait à Paris, le 16 mai 2006.

Par le Premier ministre : DOMINIQUE DE VILLEPIN  
Le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie,  
THIERRY BRETON

## REMARQUES GENERALES

### Définitions

Dans le présent Offering Circular, sauf indication contraire, le terme « **Société** » désigne Lucibel, société anonyme dont le siège social est situé 3 Place Louis Renault, 92500 Rueil Malmaison, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéro 507 422 913, et le terme « **Groupe** » désigne Lucibel S.A. et ses filiales consolidées prises dans leur ensemble, à savoir : Lucibel Retail SARL, Cordel Développement SASU, Cordel SASU, Procédés Hallier SASU, Citéclaire SAS, Lucibel Benelux, Lucibel Espana, Lucibel Suisse, Lucibel Asia, Lucibel Middle East, Diligent Factory et Lucibel Africa.

### Avertissement

#### *Informations sur le marché et la concurrence*

L'Offering Circular contient, notamment au chapitre 6 « Aperçu des activités » du Document de Base figurant dans la deuxième partie, des informations relatives aux marchés sur lesquels le Groupe est présent, et à sa position concurrentielle, y compris des informations relatives à la taille des marchés et aux parts de marché.

Sauf indication contraire, les informations figurant dans l'Offering Circular relatives aux parts de marché et à la taille des marchés pertinents du Groupe sont des estimations du Groupe, elles ne constituent pas des données officielles et ne sont fournies qu'à titre indicatif. Ces informations sont fondées sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Les informations publiquement disponibles, que le Groupe considère comme fiables, n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant. Le Groupe ne peut garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés obtiendrait les mêmes résultats. En outre, les concurrents du Groupe pourraient définir le marché d'une façon différente. Compte tenu des incertitudes liées notamment à l'environnement réglementaire, économique, financier et concurrentiel, il est possible que ces informations s'avèrent erronées ou ne soient plus à jour. Les activités du Groupe pourraient ainsi évoluer de manière différente de celles décrites dans le Document de Base. Le Groupe ne prend aucun engagement de publier des mises à jour de ces informations, excepté dans le cadre de toute obligation légale ou réglementaire qui lui serait applicable, notamment des obligations découlant du règlement général de l'AMF. Le Groupe et ses actionnaires directs et indirects, les prestataires de services d'investissement et leurs conseils qui participeront à l'introduction en bourse de la Société ne prennent aucun engagement ni ne donnent aucune garantie quant à l'exactitude de ces informations.

#### *Informations prospectives*

L'Offering Circular contient des indications sur les perspectives et axes de développement du Groupe. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « penser », « avoir pour objectif de », « s'attendre à », « entendre », « estimer », « croire », « devoir », « pourrait », « souhaite » ou, le cas échéant, la forme négative de ces termes ou toute autre variante ou expression similaire. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, des hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. Ces informations sont mentionnées dans différentes parties de l'Offering Circular et contiennent des données relatives aux intentions, estimations et objectifs du Groupe concernant notamment, le marché, la stratégie, la croissance, les résultats, la situation financière et la trésorerie du Groupe. Les informations prospectives mentionnées dans l'Offering Circular sont données uniquement à la date d'établissement de l'Offering Circular. Le Groupe ne prend aucun engagement de publier des mises à jour des informations prospectives contenues dans l'Offering Circular, excepté dans le cadre de toute obligation légale ou réglementaire qui lui serait applicable, notamment des obligations découlant du règlement général de l'AMF. Le Groupe opère dans un environnement concurrentiel et en évolution rapide ; il ne peut donc pas être en mesure d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel sur son activité ou encore dans quelle mesure

la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait avoir des résultats significativement différents de ceux mentionnés dans toute information prospective, étant rappelé qu'aucune de ces informations prospectives ne constitue une garantie de résultats réels.

#### *Facteurs de risque*

Les investisseurs sont invités à lire attentivement les facteurs de risque décrits au chapitre 5 de la première partie de l'Offering Circular et au chapitre 4 « Facteurs de risque » du Document de Base figurant dans la deuxième partie de l'Offering Circular avant de prendre leur décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable sur les activités, l'image, les résultats, la situation financière ou les perspectives du Groupe. En outre, d'autres risques, non encore identifiés ou considérés comme non significatifs par le Groupe à la date d'établissement de l'Offering Circular, pourraient avoir un effet défavorable et les investisseurs pourraient perdre toute ou partie de leur investissement.

#### *Glossaire*

Un glossaire définissant certains termes techniques ainsi que les abréviations utilisées dans l'Offering figure au chapitre 26 du présent Document de Base figurant dans la deuxième partie de l'Offering Circular).

# SOMMAIRE

**PREMIERE PARTIE :** INFORMATIONS RELATIVES AUX ACTIONS ADMISES SUR ALTERNEXT PARIS

**DEUXIEME PARTIE :** DOCUMENT DE BASE N°I.14-014 ENREGISTRE PAR L'AMF LE 14 AVRIL 2014

# **PREMIERE PARTIE**

## **INFORMATIONS RELATIVES AUX ACTIONS ADMISES SUR ALTERNEXT PARIS**

### **1. PROCEDURE D'ADMISSION SUR ALTERNEXT PARIS**

#### **1.1. Objectifs de l'opération**

L'admission des actions de la Société sur le marché Alternext Paris a pour objectif de :

- renforcer la notoriété et la crédibilité de la Société vis-à-vis de ses clients et de ses partenaires ;
- faire bénéficier ses actionnaires actuels et futurs des protections et garanties offertes par le marché Alternext Paris ;
- faciliter ses augmentations de capital futures afin d'assurer le développement de son activité ;
- pouvoir profiter d'éventuelles opérations de croissance.

La levée de fonds sera allouée aux objectifs suivants de la Société :

- procéder à des acquisitions ciblées dans le cadre d'une stratégie de build-up dans un environnement concurrentiel très fragmenté, notamment en Europe ;
- financer sa croissance organique, notamment par le développement du réseau commercial du Groupe en France et à l'international, à travers des actions de recrutement de commerciaux et d'animation des réseaux de distribution, sur les segments de marchés visés ;
- et accroître les capacités d'innovation du Groupe par le renfort humain et matériel de ses structures de recherche et de développement produits.

A titre indicatif, la Société envisage d'affecter le produit de l'augmentation de capital réalisée dans le cadre du Placement Privé de la façon suivante : environ 45% sur le premier objectif précité, environ 40% sur le second et environ 15% sur le dernier.

#### **1.2. Actions dont l'admission sur Alternext Paris est demandée**

Nombre d'actions émises avant le Placement Privé	6.325.830
Nombre d'actions émises dans le cadre du Placement Privé	535.939
Nombre d'actions cédées dans le cadre du Placement Privé	0
Nombre d'actions émises à la suite de la conversion des 1.200.000 obligations convertibles en actions	684.432
Nombre d'actions admises aux négociations	7.546.201
Valeur nominale des actions	1 €
Prix par action dans le cadre du Placement Privé	14,25 €
Nature et forme	Nominatif ou au porteur
Jouissance	Courante
Libellé des actions	LUCIBEL
Code ISIN	FR0011884378
Mnémonique	ALUCI
Mode de cotation	Continu
Secteur ICB	2737 - Electronic Equipment
Compartiment	Alternext – Placement Privé

#### **1.3. Placement privé préalable à l'admission**

Du 24 juin 2014 au 9 juillet 2014 (inclus), la Société a procédé à une opération de placement privé (le « **Placement Privé** ») auprès d'investisseurs qualifiés et d'un cercle restreint d'investisseurs qui a donné lieu le 15 juillet 2014 à l'émission de 535.939 actions nouvelles d'une valeur nominale de 1 euro chacune, au prix unitaire de 14,25 euros avec une prime d'émission de 13,25 euros par action, soit un montant total, prime d'émission comprise, de 7.637.130,75 euros.

Une demande d'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Alternext Paris a été déposée auprès d'Euronext Paris, selon les dispositions prévues au chapitre 3.4.2 des Règles des Marchés Alternext.

#### **1.4. Autorisations en vertu desquelles est réalisé le placement privé**

##### **1.4.1. Assemblée Générale ayant autorisé l'émission d'actions nouvelles**

L'émission des actions nouvelles a été autorisée par l'Assemblée Générale Mixte du 7 mars 2014 aux termes des 17<sup>ème</sup> et 18<sup>ème</sup> résolutions dont le texte est reproduit ci-après :

#### **DIX-SEPTIEME RESOLUTION**

***Délégation de compétence à consentir au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social par émission, avec suppression du droit préférentiel de souscription, d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société conformément à l'article L. 225-136 du Code de commerce, notamment dans le cadre d'une offre au public***

L'Assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées extraordinaires, connaissance prise du rapport du Conseil d'administration et du rapport spécial du Commissaire aux comptes, conformément aux dispositions des articles L. 225-129, L. 225-129-2, L. 225-135, L. 225-136 et L. 228-91 et suivants du Code de commerce :

1. délègue au Conseil d'administration, avec faculté de délégation dans les conditions prévues par la loi, sa compétence à l'effet de décider d'augmenter le capital social de la Société par émission, avec suppression du droit préférentiel de souscription, notamment dans le cadre d'une offre au public, en une ou plusieurs fois, dans les proportions et aux époques qu'il appréciera, d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital social de la Société ;
2. décide de supprimer le droit préférentiel de souscription des actionnaires aux actions ou autres valeurs mobilières qui pourront être émises en vertu de la présente délégation de compétence ;
3. décide, sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris, que le Conseil d'administration pourra instituer au profit des actionnaires un délai de priorité de souscription à titre irréductible et/ou réductible, ne donnant pas lieu à la création de droits négociables et qui devra s'exercer proportionnellement au nombre des actions possédées par chaque actionnaire, pendant un délai et selon les modalités qu'il fixera, pour tout ou partie d'une émission réalisée dans le cadre de la présente délégation ;
4. décide que les valeurs mobilières donnant accès, immédiatement ou à terme, à des actions de la Société pourront notamment consister en des bons (lesquels pourront être attribués gratuitement), des titres de créance (subordonnés ou non) ou toutes autres valeurs mobilières de quelque nature que ce soit ;
5. décide que le montant nominal maximum des augmentations de capital social qui pourraient être décidées par le Conseil d'administration en vertu de la présente délégation de compétence ne pourra excéder la somme de six millions d'euros (6.000.000 €), étant précisé que :
  - à ce montant s'ajoutera, le cas échéant, le montant nominal des actions supplémentaires à émettre pour préserver, conformément à la loi et aux stipulations contractuelles applicables, les droits des porteurs de titres financiers donnant accès au capital de la Société ;
  - ce montant s'imputera sur le plafond global prévu à la vingt-troisième résolution ci-dessous ;
6. prend acte que, conformément aux dispositions de l'article L. 225-132 du Code de commerce, la présente délégation emporte de plein droit, au profit des titulaires de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société susceptibles d'être émises en vertu de la présente délégation, renonciation expresse des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription aux titres de capital auxquels ces valeurs mobilières pourront donner droit ;
7. décide que :



- (i) le prix d'émission des actions nouvelles de la Société sera déterminé dans les conditions suivantes :
- pour la ou les augmentations de capital réalisées à l'occasion de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris, le prix d'émission des actions nouvelles résultera de la confrontation de l'offre des actions et des demandes de souscription émises par les investisseurs dans le cadre de la technique dite de « construction du livre d'ordres » ;
  - postérieurement à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris, le prix d'émission des actions nouvelles sera au moins égal au montant minimum prévu par les lois et règlements en vigueur au moment de l'utilisation de la présente délégation ;
- (ii) le prix d'émission des valeurs mobilières donnant accès au capital sera tel que la somme perçue immédiatement par la Société, majorée, le cas échéant, de celle susceptible d'être perçue ultérieurement par la Société lors de l'augmentation de son capital résultant de l'exercice des droits attachés à ces valeurs mobilières, sera cohérente avec le prix d'émission minimum défini au (i) ci-dessus ;
8. décide que le Conseil d'administration aura tous pouvoirs pour mettre en œuvre, dans les conditions fixées par la loi et dans les limites fixées par la présente résolution, la présente délégation de compétence, à l'effet notamment de :
- modifier, le cas échéant, en accord avec les porteurs de valeurs mobilières émises, l'ensemble des caractéristiques des valeurs mobilières émises en vertu de la présente délégation,
  - à sa seule initiative, imputer les frais des augmentations de capital social sur le montant des primes qui y sont afférentes et prélever sur ce montant les sommes nécessaires pour porter la réserve au dixième du nouveau capital après chaque augmentation de capital,
  - en général, faire tout ce qui sera utile et nécessaire dans le cadre de la loi et de la réglementation en vigueur ;
9. décide que la présente délégation est consentie pour une durée de vingt-six (26) mois à compter de la présente Assemblée.

#### **DIX-HUITIEME RESOLUTION**

***Autorisation à donner au Conseil d'administration à l'effet d'avoir recours à une offre visée à l'article L. 411-2 II du Code monétaire et financier pour mettre en œuvre la dix-septième résolution, conformément à l'article L. 225-136 du Code de commerce***

L'Assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées extraordinaires, connaissance prise du rapport du Conseil d'administration et du rapport spécial du Commissaire aux comptes, conformément aux dispositions des articles L. 225-129, L. 225-129-2, L. 225-135, L. 225-136 et L. 228-91 et suivants du Code de commerce :

1. précise que le Conseil d'administration aura la faculté de recourir à une offre visée à l'article L. 411-2 II du Code monétaire et financier pour mettre en œuvre la délégation de compétence dont il bénéficie aux termes de la dix-septième résolution de la présente Assemblée générale ;
2. prend acte que, conformément à la loi, l'émission de titres de capital réalisée dans le cadre d'une offre visée à l'article L. 411-2 II du Code monétaire et financier sera limitée à 20% du capital social par an, étant précisé que le montant nominal de ces augmentations de capital s'imputera sur le plafond individuel prévu à la dix-septième résolution ci-avant.
3. décide que la présente autorisation est consentie pour une durée de vingt-six (26) mois à compter de la présente Assemblée générale.

#### **1.4.2. Décisions du Conseil d'administration**

Au cours de sa réunion du 23 juin 2014, le Conseil d'administration, faisant usage des 17<sup>ème</sup> et 18<sup>ème</sup> résolutions de l'Assemblée Générale Mixte du 7 mars 2014, a décidé le principe d'une augmentation de capital en numéraire, réalisée avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires dans le cadre d'un placement privé principalement auprès d'investisseurs institutionnels en France et hors de France, par l'émission d'actions nouvelles pour un montant brut d'environ 20 millions d'euros, le montant de l'émission pouvant être augmenté ou diminué en fonction du résultat du placement privé.

Le Conseil d'administration a fixé la fourchette indicative du prix d'émission des actions nouvelles entre 13,50 euros et 15 euros par action, le prix d'émission des actions nouvelles devant résulter de la confrontation de l'offre des actions et des demandes de souscription émises par les investisseurs dans le cadre de la technique dite de « construction du livre d'ordres ».

Au cours de sa réunion du 10 juillet 2014, le Conseil d'administration a arrêté les conditions définitives de l'opération. Il a ainsi décidé d'augmenter le capital social d'un montant de 535.939 euros pour le porter de 6.325.830 euros à 6.861.769 euros par l'émission, réalisée avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires dans le cadre d'une offre visée à l'article L. 411-2 II du Code monétaire et financier, de 535.939 actions nouvelles d'une valeur nominale de un (1) euro chacune, au prix unitaire de 14,25 euros, soit un montant total, prime d'émission comprise, de 7.637.130,75 euros.

#### **1.5. Etablissements financiers en charge de l'admission**

##### **Listing sponsor**

Capital Système Investissements SA  
7, rue de la Croix d'or  
1204 Genève  
Suisse

##### **Teneur de Livre**

Canaccord Genuity Limited  
88 Wood Street  
London UK  
EC2V 7QR

#### **1.6. Engagements de conservation**

##### ***Engagements de conservation des principaux actionnaires de la Société***

Pendant une période de 180 jours suivant la date du règlement-livraison des actions émises dans le cadre du Placement Privé, sous réserve de certaines exceptions usuelles.

##### ***Engagements de conservation des dirigeants de la Société***

Pendant une période de 180 jours suivant la date du règlement-livraison des actions émises dans le cadre du Placement Privé, sous réserve de certaines exceptions usuelles.

##### ***Engagement de conservation des titulaires d'obligations convertibles***

S'agissant des actions nouvelles pouvant résulter de la conversion des 1.200.000 OCA détenues, pendant une période de 180 jours suivant la date du règlement-livraison des actions émises dans le cadre du Placement Privé, sous réserve de certaines exceptions usuelles.

#### **1.7. Engagement d'abstention**

Néant.

## 1.8. Calendrier

8 juillet 2014	Accord du Comité d'Euronext.
10 juillet 2014	Conseil d'administration arrêtant les modalités définitives de l'augmentation de capital
11 juillet 2014	Publication de l'avis Euronext.
15 juillet 2014	Règlement-livraison des actions nouvelles.
16 juillet 2014	Début des négociations des actions de la Société sur Alternext Paris.

## 2. INFORMATIONS DE BASE

### 2.1. Capitaux propres et endettement

La situation des capitaux propres et de l'endettement financier net du Groupe, établie en normes IFRS au 31 mars 2014, conformément au paragraphe 127 des recommandations de l'ESMA 2013/319 (*European Securities and Markets Authority*) est présentée ci-dessous :

<b>Capitaux propres et endettement (Données consolidées – normes IFRS)</b>	
<b>(en K€)</b>	<b>31/3/2014</b>
<b>Total des dettes courantes :</b>	<b>3 013</b>
Dettes courantes faisant l'objet de garanties	-
Dettes courantes faisant l'objet de nantissements	569
Dettes courantes sans garantie ni nantissement	2 444
<b>Total des dettes non courantes (hors partie courante des dettes long terme)</b>	<b>14 795</b>
Dettes non courantes faisant l'objet de garanties	-
Dettes non courantes faisant l'objet de nantissements	2 162
Dettes non courantes sans garantie ni nantissement (1)	12 633
<b>Capitaux propres (2)</b>	<b>4 511</b>
Capital social et primes d'émission	25 235
Réserve légale	-
Résultats accumulés, autres réserves (dont perte au 31 décembre 2013 : - 7.240 K€)	(20 724)

(1) Comprend les échéances liées à l'emprunt obligataire convertible en actions émis et souscrit en décembre 2013, évaluées à leur juste valeur. La valeur nominale et les intérêts de cet emprunt obligataire s'établissent à 9.401 K€ au 31 mars 2014 contre 9.125 K€ au 31 décembre 2013.

(2) Données au 31 mars 2014 n'intégrant pas le résultat du Groupe sur la période allant du 1er janvier 2014 au 31 mars 2014.

<b>Endettement net du Groupe (Données consolidées – normes IFRS)</b>	
<b>(en K€)</b>	<b>31/3/2014</b>
A. Trésorerie	3 078
B. Equivalent de trésorerie	3 808
C. Titres de placement	-
<b>D. Liquidité (A+B+C)</b>	<b>6 886</b>
<b>E. Créances financières à court terme</b>	<b>-</b>
F. Dettes bancaires à court terme	569
G. Part à moins d'un an des dettes à moyen et long termes	2 444
H. Autres dettes financières à court terme	-
<b>I. Dettes financières courantes à court terme (F+G+H)</b>	<b>3 013</b>
<b>J. Endettement financier net à court terme (I-E-D)</b>	<b>(3 873)</b>
K. Emprunts bancaires à plus d'un an	2 162
L. Obligations émises	9 401
M. Autres emprunts à plus d'un an	3 232
<b>N. Endettement financier net à moyen et long termes (K+L+M)</b>	<b>14 795</b>
<b>O. Endettement financier net (J+N)</b>	<b>10 922</b>

### 3. INFORMATIONS TECHNIQUES

#### 3.1. Service titres

CM-CIC Securities  
6, avenue de Provence  
75441 Paris Cedex 9

#### 3.2. Contrat de liquidité

A compter du 16 juillet 2014, et pour une durée d'un an renouvelable par tacite reconduction, Lucibel a confié à la société Louis Capital Markets la mise en œuvre d'un contrat de liquidité conforme à la Charte de déontologie de l'AMAFI approuvée par la décision AMF du 21 mars 2011.

### 4. DILUTION RESULTANT DE L'EMISSION

#### 4.1. Incidence de l'émission sur la quote-part des capitaux propres de la Société

Sur la base des capitaux propres consolidés au 31 décembre 2013 et du nombre total d'actions composant le capital de la Société à la date de l'Offering Circular, les capitaux propres par action, l'incidence de l'émission sur la quote-part des capitaux propres par action est la suivante :

	Quote-part des capitaux propres (en euros)	
	Base non diluée	Base diluée <sup>(1)</sup>
Avant émission des 535.939 actions nouvelles dans le cadre du Placement Privé	0,709	1,713
Après émission des 535.939 actions nouvelles dans le cadre du Placement Privé	1,767	2,531
Après émission des 535.939 actions nouvelles dans le cadre du Placement Privé et émission 684.432 actions résultant de la conversion des OCA	2,868	3,405

- (1) Hypothèse de dilution maximale résultant de l'exercice de l'ensemble des instruments dilutifs (BSPCE, Options, BSA) attribués et en circulation à la date de l'Offering Circular, pouvant ainsi conduire à la création de 1.357.019 actions nouvelles dont 147.750 liées à l'exercice d'options, 978.500 liées à l'exercice de BSPCE et 230.769 liées à l'exercice de BSA.

## 4.2. Incidence de l'émission sur la situation de l'actionnaire

Sur la base du nombre total d'actions composant le capital de la Société à la date de l'Offering Circular, l'incidence de l'émission sur la participation dans le capital de la Société d'un actionnaire qui détiendrait 1% du capital social préalablement à l'émission et ne souscrivant pas à la présente émission est la suivante :

	Participation de l'actionnaire (en %)	
	Base non diluée	Base diluée <sup>(1)</sup>
Avant émission des 535.939 actions nouvelles dans le cadre du Placement Privé	1,00	0,82
Après émission des 535.939 actions nouvelles dans le cadre du Placement Privé	0,92	0,77
Après émission des 535.939 actions nouvelles dans le cadre du Placement Privé et émission 684.432 actions résultant de la conversion des OCA	0,84	0,71

- (1) Hypothèse de dilution maximale résultant de l'exercice de l'ensemble des instruments dilutifs (BSPCE, Options, BSA) attribués et en circulation à la date du présent Document d'Information, pouvant ainsi conduire à la création de 1.357.019 actions nouvelles dont 147.750 liées à l'exercice d'options, 978.500 liées à l'exercice de BSPCE et 230.769 liées à l'exercice de BSA.

## 5. RISQUES LIES A L'ADMISSION DES TITRES DE LA SOCIETE SUR ALTERNEXT PARIS

### 5.1. Les actions de la Société n'ont jamais été négociées sur un marché financier et sont soumises aux fluctuations de marché

Les actions de la Société, jusqu'à leur admission aux négociations sur le marché Alternext Paris, n'auront fait l'objet d'aucune cotation sur un marché réglementé ou organisé. Le prix du Placement Privé ne présage pas des performances du prix de marché des actions de la Société à la suite de leur admission aux négociations sur Alternext Paris. Le prix de marché qui s'établira postérieurement à l'admission des actions de la Société aux négociations sur Alternext Paris est susceptible de varier significativement par rapport au prix du Placement Privé. Bien que la Société ait demandé l'admission de ses actions aux négociations sur Alternext Paris, il n'est pas possible de garantir l'existence d'un marché liquide pour ses actions ni qu'un tel marché, s'il se développe, perdurera. Si un marché liquide pour les actions de la Société ne se développe pas, le prix de marché de ses actions et la capacité des investisseurs à négocier leurs actions dans des conditions qu'ils pourraient juger satisfaisantes pourraient en être affectés.

### 5.2. Le cours des actions de la Société est susceptible d'être affecté par une volatilité importante

Le prix de marché des actions de la Société pourrait être affecté de manière significative par de nombreux facteurs ayant un impact sur la Société, ses concurrents ou les conditions économiques générales et les secteurs dans lesquels son activité se développe. Le prix de marché des actions de la Société pourrait notamment fluctuer de manière sensible en réaction à des événements tels que :

- des variations des résultats financiers ou des perspectives du Groupe ou de ceux de ses concurrents d'une période à l'autre ;
- des annonces de concurrents ou d'autres sociétés ayant des activités similaires et/ou des annonces concernant le marché de l'éclairage LED, y compris celles portant sur la performance financière et opérationnelle de ces sociétés, ou leurs perspectives, ou des annonces des secteurs d'activité de la Société portant sur des questions les affectant ;

- des évolutions défavorables de l'environnement réglementaire applicable dans les pays ou les marchés propres au secteur d'activité du Groupe ou au Groupe lui-même ;
- des annonces portant sur des modifications de l'actionnariat de la Société ;
- des annonces portant sur des modifications de l'équipe dirigeante ; et
- des annonces portant sur le périmètre des actifs du Groupe (acquisitions, cession, etc.).

Par ailleurs, les marchés boursiers connaissent d'importantes fluctuations qui ne sont pas toujours en rapport avec les résultats et les perspectives des sociétés dont les actions y sont négociées. De telles fluctuations de marché ainsi que la conjoncture économique pourraient donc également affecter de manière significative le cours des actions de la Société.

### **5.3. La cession par les principaux actionnaires d'un nombre important d'actions de la Société pourrait avoir un impact significatif sur le prix de marché des actions de la Société**

La décision des principaux actionnaires de céder tout ou partie de leur participation sur le marché après l'expiration de leur engagement de conservation ou avant son expiration en cas de levée éventuelle, ou la perception qu'une telle cession est imminente, pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le cours des actions de la Société.

### **5.4. Politique de distribution de dividendes de la Société**

La Société n'a pas versé de dividende au cours des trois derniers exercices.

Compte tenu du stade de développement du Groupe et de la priorité donnée aux investissements, la Société n'envisage pas d'initier une politique de versement de dividendes à court terme.

### **5.5. Risque de dilution complémentaire**

La Société a procédé à l'attribution de bons de souscription d'actions (BSA), de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) et d'options de souscription d'actions. A la date de l'Offering Circular, l'exercice de ces titres pourrait conduire à la création de 1.357.019 actions nouvelles générant une dilution maximale de 21,4% sur la base du capital et des droits de vote pleinement dilués.

Par ailleurs, la Société pourrait avoir dans le futur des besoins de financement complémentaires pour le développement de ses produits et/ou de ses technologies. Il se pourrait que la Société se trouve dans l'incapacité d'autofinancer sa croissance, ce qui la conduirait à rechercher d'autres sources de financement, moyennant le renforcement de ses fonds propres par voie d'augmentation de capital et/ou la souscription d'emprunts bancaires.

Dans la mesure où la Société lèverait des capitaux par émission d'actions nouvelles, la participation de ses actionnaires pourrait être diluée.

### **5.6. Les actionnaires de la Société ne bénéficieront pas des garanties associées aux marchés réglementés**

Les actions de la Société ne seront pas admises aux négociations sur un marché réglementé et ne bénéficieront donc pas des garanties correspondantes. De plus, la nature de l'opération réalisée n'implique pas le respect des règles de l'offre au public de titres financiers.

Néanmoins, des garanties spécifiques relatives à la transparence financière de la Société et à la protection des actionnaires minoritaires seront offertes aux actionnaires conformément aux règles d'organisation du marché Alternext Paris, qui est un marché organisé.

## DEUXIEME PARTIE



Société anonyme au capital de 6 259 680 €  
Siège social : 3 Place Louis Renault - 92500 Rueil Malmaison  
507 422 913 RCS Nanterre

## DOCUMENT DE BASE



En application de son règlement général, notamment de l'article 212-23, l'Autorité des marchés financiers (l'« **AMF** ») a enregistré le présent document de base le 14 avril 2014 sous le numéro I.14-014. Ce document ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'AMF. Il a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L. 621-8-1-I du Code monétaire et financier, a été effectué après que l'AMF a vérifié « *si le document est complet et compréhensible, et si les informations qu'il contient sont cohérentes* ». Il n'implique pas l'authentification par l'AMF des éléments comptables et financiers présentés.

Ce document est disponible sans frais au siège social de la Société, ainsi qu'en version électronique sur le site de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)) et sur celui de la Société (<http://www.lucibel.com>).

<b>REMARQUES GENERALES .....</b>	<b>5</b>
<b>1. PERSONNES RESPONSABLES .....</b>	<b>7</b>
1.1. RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE .....	7
1.2. ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE .....	7
1.3. RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIERE.....	7
<b>2. CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES .....</b>	<b>8</b>
2.1. COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES.....	8
2.2. COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS.....	8
2.3. HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES ET DES MEMBRES DE LEURS RESEAUX PRIS EN CHARGE PAR LE GROUPE....	9
<b>3. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES .....</b>	<b>10</b>
<b>4. FACTEURS DE RISQUE .....</b>	<b>12</b>
4.1. RISQUES LIES A L'ACTIVITE DU GROUPE ET AU MARCHÉ .....	12
4.2. RISQUES LIES A L'ORGANISATION DU GROUPE .....	18
4.3. RISQUES JURIDIQUES.....	20
4.4. RISQUES FINANCIERS.....	27
4.5. RISQUES DE MARCHÉ.....	31
4.6. ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES .....	32
<b>5. INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE .....</b>	<b>34</b>
5.1. HISTOIRE ET EVOLUTION DU GROUPE .....	34
5.2. INVESTISSEMENTS.....	37
<b>6. APERÇU DES ACTIVITES.....</b>	<b>39</b>
6.1. PRESENTATION GENERALE .....	39
6.2. INTRODUCTION A LA TECHNOLOGIE D'ÉCLAIRAGE LED .....	42
6.3. LA REVOLUTION LED : UN MARCHÉ EN FORTE CROISSANCE ET UN PAYSAGE CONCURRENTIEL BOULEVERSE.....	49
6.4. UNE DEMARCHE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT DEDIEE A L'INNOVATION PRODUIT.....	56
6.5. UNE OFFRE PREMIUM POUR DES CIBLES EXIGEANTES.....	59
6.6. UNE STRATEGIE D'ACCES AUX MARCHES MULTICANAUX ET DEJA LARGEMENT OUVERTE SUR L'INTERNATIONAL .....	66
6.7. UNE STRATEGIE INDUSTRIELLE COMBINANT COMPETITIVITE, FLEXIBILITE ET PROXIMITE.....	72
6.8. UNE STRATEGIE DE <i>BUILD-UP</i> AMBITIEUSE AUTOUR DU CŒUR TECHNOLOGIQUE DE LUCIBEL.....	75
6.9. UNE EQUIPE MANAGERIALE ET UNE ORGANISATION PAREES POUR LA CROISSANCE .....	78
<b>7. ORGANIGRAMME.....</b>	<b>82</b>
7.1. DESCRIPTION DU GROUPE A LA DATE D'ENREGISTREMENT DU DOCUMENT DE BASE .....	82
7.2. FLUX FINANCIERS INTRA-GROUPE.....	84
<b>8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS.....</b>	<b>86</b>
8.1. PROPRIETES IMMOBILIERES .....	86
8.2. USINES ET EQUIPEMENT.....	86
<b>9. EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE .....</b>	<b>88</b>
9.1. COMMENTAIRES SUR LE RESULTAT ET LE BILAN CONSOLIDES .....	88
9.2. RESULTAT D'EXPLOITATION .....	101
<b>10. TRESORERIE ET CAPITAUX .....</b>	<b>103</b>
10.1. INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE .....	103
10.2. FLUX DE TRESORERIE .....	103
10.3. INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS D'EMPRUNT ET STRUCTURE DE FINANCEMENT .....	106
10.4. RESTRICTIONS A L'UTILISATION DES CAPITAUX .....	106
10.5. SOURCES DE FINANCEMENT NECESSAIRES A L'AVENIR.....	106
<b>11. RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE .....</b>	<b>107</b>
11.1. POLITIQUE D'INNOVATION .....	107



11.2.	PROPRIETE INTELLECTUELLE .....	107
<b>12.</b>	<b>INFORMATION SUR LES TENDANCES .....</b>	<b>112</b>
<b>13.</b>	<b>PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE .....</b>	<b>114</b>
<b>14.</b>	<b>ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE.....</b>	<b>115</b>
14.1.	DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS.....	115
14.2.	CONFLIT D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE ...	119
<b>15.</b>	<b>REMUNERATIONS ET AVANTAGES .....</b>	<b>120</b>
15.1.	REMUNERATIONS ET AVANTAGES VERSES AUX MANDATAIRES SOCIAUX.....	120
15.2.	SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	125
15.3.	BSA OU BSPCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	125
<b>16.</b>	<b>FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION.....</b>	<b>126</b>
16.1.	MANDATS DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION .....	126
16.2.	INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICE LIANT LES MANDATAIRES SOCIAUX ET LA SOCIETE.....	126
16.3.	COMITES SPECIALISES .....	126
16.4.	DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE.....	127
16.5.	CONTROLE INTERNE .....	127
<b>17.</b>	<b>SALARIES .....</b>	<b>131</b>
17.1.	RESSOURCES HUMAINES .....	131
17.2.	PARTICIPATIONS ET STOCK OPTIONS DES MANDATAIRES SOCIAUX .....	131
17.3.	PARTICIPATIONS ET STOCK OPTIONS DES SALARIES.....	133
17.4.	ACCORDS DE PARTICIPATION ET D'INTERESSEMENT.....	135
<b>18.</b>	<b>PRINCIPAUX ACTIONNAIRES .....</b>	<b>137</b>
18.1.	REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE .....	137
18.2.	DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES .....	137
18.3.	CONTROLE DE LA SOCIETE.....	137
18.4.	ACCORDS POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE.....	138
<b>19.</b>	<b>OPERATIONS AVEC DES APPARENTES .....</b>	<b>139</b>
19.1.	CONVENTIONS CONCLUES AVEC DES APPARENTES .....	139
19.2.	RAPPORTS DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLIS AU TITRE DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013 ET 2012.....	139
<b>20.</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR .....</b>	<b>149</b>
20.1.	COMPTES CONSOLIDES ETABLIS EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2012 ET 2013.....	149
20.2.	INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA .....	199
20.3.	ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE LUCIBEL SA .....	202
20.4.	VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES .....	202
20.5.	DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES .....	204
20.6.	INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES ET AUTRES.....	204
20.7.	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES .....	204
20.8.	PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE .....	204
20.9.	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE .....	205
<b>21.</b>	<b>INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES .....</b>	<b>206</b>
21.1.	CAPITAL SOCIAL.....	206
21.2.	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS.....	211
<b>22.</b>	<b>CONTRATS IMPORTANTS .....</b>	<b>218</b>
<b>23.</b>	<b>INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS....</b>	<b>219</b>

<b>24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC.....</b>	<b>220</b>
<b>25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS .....</b>	<b>221</b>
<b>26. GLOSSAIRE.....</b>	<b>222</b>

## REMARQUES GENERALES

### Définitions

Dans le présent document de base (le « **Document de Base** »), sauf indication contraire, le terme « **Société** » désigne Lucibel, société anonyme dont le siège social est situé 3 Place Louis Renault, 92500 Rueil Malmaison, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéro 507 422 913, et le terme « **Groupe** » désigne Lucibel S.A. et ses filiales consolidées prises dans leur ensemble, à savoir : Lucibel Retail SARL, Cordel Développement SASU, Cordel SASU, Procédés Hallier SASU, Citéclaire SAS, Lucibel Benelux, Lucibel Espana, Lucibel Suisse, Lucibel Asia, Lucibel Middle East, Diligent Factory et Lucibel Africa (société en cours d'immatriculation).

### Avertissement

#### *Informations sur le marché et la concurrence*

Le présent Document de Base contient, notamment au chapitre 6 « Aperçu des activités », des informations relatives aux marchés sur lesquels le Groupe est présent, et à sa position concurrentielle, y compris des informations relatives à la taille des marchés et aux parts de marché.

Sauf indication contraire, les informations figurant dans le présent Document de Base relatives aux parts de marché et à la taille des marchés pertinents du Groupe sont des estimations du Groupe, elles ne constituent pas des données officielles et ne sont fournies qu'à titre indicatif. Ces informations sont fondées sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Les informations publiquement disponibles, que le Groupe considère comme fiables, n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant. Le Groupe ne peut garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés obtiendrait les mêmes résultats. En outre, les concurrents du Groupe pourraient définir le marché d'une façon différente. Compte tenu des incertitudes liées notamment à l'environnement réglementaire, économique, financier et concurrentiel, il est possible que ces informations s'avèrent erronées ou ne soient plus à jour. Les activités du Groupe pourraient ainsi évoluer de manière différente de celles décrites dans le Document de Base. Le Groupe ne prend aucun engagement de publier des mises à jour de ces informations, excepté dans le cadre de toute obligation légale ou réglementaire qui lui serait applicable, notamment des obligations découlant du règlement général de l'AMF. Le Groupe et ses actionnaires directs et indirects, les prestataires de services d'investissement et leurs conseils qui participeront à l'introduction en bourse de la Société ne prennent aucun engagement ni ne donnent aucune garantie quant à l'exactitude de ces informations.

#### *Informations prospectives*

Le présent Document de Base contient des indications sur les perspectives et axes de développement du Groupe. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « penser », « avoir pour objectif de », « s'attendre à », « entendre », « estimer », « croire », « devoir », « pourrait », « souhaite » ou, le cas échéant, la forme négative de ces termes ou toute autre variante ou expression similaire. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, des hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. Ces informations sont mentionnées dans différentes sections du Document de Base et contiennent des données relatives aux intentions, estimations et objectifs du Groupe concernant notamment, le marché, la stratégie, la croissance, les résultats, la situation financière et la trésorerie du Groupe. Les informations prospectives mentionnées dans le présent Document de Base sont données uniquement à la date d'enregistrement du présent Document de Base. Le Groupe ne prend aucun engagement de publier des mises à jour des informations prospectives contenues dans le présent Document de Base, excepté dans le cadre de toute obligation légale ou réglementaire qui lui serait applicable, notamment des obligations découlant du règlement général de l'AMF. Le Groupe opère dans un environnement concurrentiel et en évolution rapide ; il ne peut donc pas être en mesure d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel

sur son activité ou encore dans quelle mesure la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait avoir des résultats significativement différents de ceux mentionnés dans toute information prospective, étant rappelé qu'aucune de ces informations prospectives ne constitue une garantie de résultats réels.

#### *Facteurs de risque*

Les investisseurs sont invités à lire attentivement les facteurs de risque décrits au chapitre 4 « Facteurs de risque » du présent Document de Base avant de prendre leur décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable sur les activités, l'image, les résultats, la situation financière ou les perspectives du Groupe. En outre, d'autres risques, non encore identifiés ou considérés comme non significatifs par le Groupe à la date d'enregistrement du présent Document de Base, pourraient avoir un effet défavorable et les investisseurs pourraient perdre toute ou partie de leur investissement.

#### *Glossaire*

Un glossaire définissant certains termes techniques ainsi que les abréviations utilisées dans le présent Document de Base figure au chapitre 26 du présent Document de Base.

## **1. PERSONNES RESPONSABLES**

### **1.1. RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE**

Monsieur Frédéric GRANOTIER, Président du Conseil d'administration et Directeur Général de Lucibel.

### **1.2. ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE**

« J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent Document de Base sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes donnés dans le présent Document de Base ainsi qu'à la lecture d'ensemble du Document de Base. »

Frédéric GRANOTIER  
Président - Directeur Général

### **1.3. RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIERE**

#### **Monsieur Frédéric GRANOTIER**

Président - Directeur Général

3, place Louis Renault

92500 Rueil Malmaison

Téléphone : +33 (0)1 80 04 12 30

Télécopie : +33 (0)1 47 49 08 45

Adresse électronique : investisseur@lucibel.com

#### **Monsieur Gilles AUBAGNAC**

Directeur financier

3, place Louis Renault

92500 Rueil Malmaison

Téléphone : +33 (0)1 80 04 12 30

Télécopie : +33 (0)1 47 49 08 45

Adresse électronique : investisseur@lucibel.com

## **2. CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES**

### **2.1. COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES**

#### **01 AUDIT ASSISTANCE**

Représenté par Madame Brigitte GUILLEBERT  
33, rue Anna Jacquin  
92100 Boulogne Billancourt

**Date de nomination** : mandat renouvelé le 7 mars 2014

**Date d'expiration du mandat** : à l'issue de l'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

01Audit Assistance est membre de la Compagnie des Commissaires aux comptes de Versailles.

#### **ERNST & YOUNG AUDIT**

Représenté par Pierre-Henri PAGNON  
Tour First  
TSA 14444  
92037 Paris la Défense Cedex

**Date de nomination** : 7 mars 2014

**Date d'expiration du mandat** : à l'issue de l'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

Ernst & Young Audit est membre de la Compagnie des Commissaires aux comptes de Versailles.

### **2.2. COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS**

#### **Monsieur Janin AUDAS**

33 rue Anna Jacquin  
92100 Boulogne Billancourt

**Date de nomination** : 7 mars 2014

**Date d'expiration du mandat** : à l'issue de l'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

Monsieur Janin AUDAS est membre de la Compagnie des Commissaires aux comptes de Versailles.

#### **AUDITEX**

Représenté par Christian SCHOLER  
Tour First  
TSA 14444  
92037 Paris la Défense Cedex

**Date de nomination** : 7 mars 2014

**Date d'expiration du mandat** : à l'issue de l'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

Auditex est membre de la Compagnie des Commissaires aux comptes de Versailles.

### 2.3. HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES ET DES MEMBRES DE LEURS RESEAUX PRIS EN CHARGE PAR LE GROUPE

	Exercice 2012		Exercice 2013	
	01 Audit Assistance		01 Audit Assistance	
	K€	%	K€	%
<b>Audit</b>				
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels	35	55%	33	45%
Missions accessoires (*)	28	45%	41	55%
<b>Sous-Total</b>	<b>63</b>	<b>100%</b>	<b>73</b>	<b>100%</b>
<b>Autres prestations ( le cas échéant)</b>	0		0	
* Juridique, fiscal, social				
* Technologies de l'information				
* Audit interne				
* Autres (à indiquer si >10% des honoraires d'audit)				
<b>Sous-Total</b>	<b>0</b>		<b>0</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>63</b>	<b>100%</b>	<b>73</b>	<b>100%</b>

(\*) Les missions accessoires réalisées en 2012 et en 2013 par le cabinet 01 AUDIT ASSISTANCE concernent l'émission de divers rapports sur des opérations en capital et la revue limitée des comptes semestriels de Lucibel SA ainsi que des comptes annuels de Lucibel Retail, filiale de Lucibel SA. Il est également précisé que ce tableau n'intègre pas les honoraires spécifiques et complémentaires des cabinets 01 AUDIT ASSISTANCE et ERNST & YOUNG AUDIT liés à l'opération financière objet du présent Document de Base.

Durant la période couverte par les informations financières historiques, aucun contrôleur légal n'a démissionné, n'a été écarté ou n'a pas été renouvelé. Il est rappelé que le cabinet 01 AUDIT ASSISTANCE a été Commissaire aux comptes titulaire depuis la création de la Société. Son mandat a été renouvelé le 7 mars 2014.

### 3. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les principales informations financières présentées ci-après sont extraites des comptes consolidés établis selon le référentiel IFRS pour les besoins du présent Document de Base.

Ces données doivent être lues avec les informations contenues dans les chapitres 9 « Examen du résultat et de la situation financière », 10 « Trésorerie et capitaux » et 20 « Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de l'émetteur » du présent Document de Base.

Données consolidées auditées – normes IFRS (en K€)		
Bilans simplifiés consolidés	31/12/2013	31/12/2012
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>34 459</b>	<b>6 449</b>
<b>Actifs non courants</b>	<b>12 101</b>	<b>950</b>
<i>dont goodwill (1)</i>	<i>9 495</i>	<i>48</i>
<i>dont immobilisations incorporelles</i>	<i>2 169</i>	<i>511</i>
<b>Actifs courants</b>	<b>22 358</b>	<b>5 499</b>
<i>dont trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	<i>9 306</i>	<i>1 349</i>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>34 459</b>	<b>6 449</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>4 486</b>	<b>(314)</b>
<b>Passifs non courants</b>	<b>15 965</b>	<b>1 647</b>
<i>dont emprunts convertibles en actions (2)</i>	<i>9 125</i>	<i>-</i>
<i>dont dettes financières non courantes</i>	<i>5 491</i>	<i>1 101</i>
<b>Passifs courants</b>	<b>14 008</b>	<b>5 116</b>
<i>dont dettes financières courantes</i>	<i>3 254</i>	<i>779</i>
Comptes de résultat simplifiés consolidés	31/12/2013 12 mois	31/12/2012 12 mois
<b>Chiffre d'affaires (3)</b>	<b>21 542</b>	<b>6 357</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>(6 303)</b>	<b>(6 390)</b>
<i>dont EBITDA (4)</i>	<i>(4 716)</i>	<i>(5 422)</i>
<b>Résultat opérationnel (5)</b>	<b>(6 623)</b>	<b>(6 656)</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(601)</b>	<b>(30)</b>
<b>Résultat net</b>	<b>(7 240)</b>	<b>(6 683)</b>
<i>dont part attribuable aux actionnaires de la société mère</i>	<i>(7 233)</i>	<i>(6 680)</i>
Tableaux des flux de trésorerie simplifiés	31/12/2013 12 mois	31/12/2012 12 mois
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>(9 023)</b>	<b>(5 134)</b>
<i>dont capacité d'autofinancement (6)</i>	<i>(5 298)</i>	<i>(5 413)</i>
<i>dont variation du besoin en fonds de roulement</i>	<i>(3 722)</i>	<i>+264</i>
<b>Flux de trésorerie lié aux activités d'investissement</b>	<b>(3 882)</b>	<b>(625)</b>
<b>Flux de trésorerie lié aux activités de financement</b>	<b>20 865</b>	<b>6 090</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>7 957</b>	<b>324</b>
Niveau de la trésorerie (endettement) nette	31/12/2013	31/12/2012
+ Dettes financières non courantes (dont emprunt convertible)	14 616	1 101
+ Dettes financières courantes	3 254	779
- Trésorerie et équivalents de trésorerie	(9 306)	(1 349)
<b>Total endettement net</b>	<b>8 564</b>	<b>531</b>



- (1) *Au 31 décembre 2013, les écarts d'acquisition constatés à l'actif du bilan consolidé sont liés à l'acquisition par le Groupe Lucibel de 100% des titres de la société française Cordel Développement, holding de détention de la société française Cordel SAS, leader français des solutions d'éclairage pour points de vente et commerces, et de 100% des titres de la société française Procédés Hallier, spécialiste de l'éclairage pour musées. A cette date, la ventilation des écarts d'acquisition constatés sur ces deux opérations était la suivante : 7.097 K€ pour Cordel et 2.398 K€ pour Procédés Hallier. Voir chapitre 20 « Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de l'émetteur » pour de plus amples informations.*
- (2) *Afin de financer les besoins liés à la croissance de ses activités et à sa stratégie de croissance externe, Lucibel SA a émis en décembre 2013 un emprunt obligataire de 9.000 K€ correspondant à 1,2 million d'obligations convertibles en actions d'une valeur nominale chacune de 7,50 euros, intégralement souscrites par Bpifrance, CM-CIC Capital Innovation et Aster Capital, actionnaires de référence de Lucibel SA. En cas d'admission des actions de la Société aux négociations sur un marché réglementé français ou étranger, les titulaires d'OCA se sont engagés à convertir, à la demande de la Société, l'intégralité de leurs obligations concomitamment à l'opération d'introduction en bourse selon une parité ajustée en fonction du prix d'admission des actions. Voir section 21.1 pour de plus amples informations.*
- (3) *La forte croissance du chiffre d'affaires enregistrée par le Groupe Lucibel en 2013 reflète l'effet d'un marché porté par une adoption croissante des solutions LED (Light-Emitting Diode ou diode électroluminescente), à l'origine d'une croissance soutenue des activités à périmètre constant (11,8 M€ en 2013, +87%), et est également liée à l'intégration dans le périmètre du Groupe des activités de la société Cordel à compter du 1<sup>er</sup> mars 2013 (9,7 M€ en 2013). Voir section 20.2 « Informations financières pro forma » où est présentée l'intégration en année pleine 2013 des sociétés Cordel et Procédés Hallier acquises respectivement le 1<sup>er</sup> mars 2013 et le 30 décembre 2013.*
- (4) *EBITDA : Résultat opérationnel courant retraité des éléments de charges et de produits non monétaires (notamment dotations nettes aux amortissements et provisions, paiement en actions).*
- (5) *Après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence.*
- (6) *Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt.*

## 4. FACTEURS DE RISQUE

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations contenues dans le présent Document de Base, y compris les risques décrits dans le présent chapitre, avant de décider d'acquérir ou de souscrire des actions de la Société. Dans le cadre de la préparation du présent Document de Base, le Groupe a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière ou ses résultats et considère qu'il n'y a pas d'autres risques significatifs hormis ceux présentés.

L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques présentés dans le présent chapitre n'est pas exhaustive et que d'autres risques, inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée, à la date d'enregistrement du présent Document de Base, comme susceptible d'avoir un effet défavorable sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, peuvent ou pourraient exister.

### 4.1. RISQUES LIES A L'ACTIVITE DU GROUPE ET AU MARCHE

#### 4.1.1. Risque lié à la croissance anticipée du marché et aux évolutions technologiques

##### **Le marché de l'éclairage LED pourrait connaître une croissance inférieure aux anticipations actuelles**

La Société opère sur le marché de l'éclairage LED, dont les avantages en termes d'efficacité énergétique, de qualité d'éclairage et de design sont significatifs comparé aux technologies préexistantes (notamment lampes à incandescence, lampes halogènes, lampes fluorescentes, lampes HID (voir section 6.2.1). Ces caractéristiques intrinsèques, combinées à de nouveaux usages permis par cette technologie tels que le « *smart lighting* » (voir section 6.3.3.1), permettent d'anticiper une large adoption de la technologie LED.

La Société a utilisé différentes sources pour estimer la croissance des marchés visés, et notamment l'étude réalisée par McKinsey, *Lighting market report 2011*, mise à jour en août 2012, qui anticipe une croissance du marché mondial de l'éclairage LED de 30% par an entre 2011 et 2020. En particulier, les marchés visés par la Société (points de vente, tertiaire privé et public et segment CHR<sup>1</sup>, voir section 6.3.3) devraient connaître une croissance annuelle moyenne de 27% pour atteindre 12 milliards d'euros en 2017 et 16,4 milliards d'euros en 2020. Bien que la grande majorité des analyses (notamment McKinsey, la Commission Européenne, le Ministère de l'Energie des Etats-Unis – U.S. Department of Energy) prévoient une forte croissance du marché de l'éclairage LED, le rythme et l'ampleur de la croissance du marché varient selon les analyses. Ainsi, anticiper les évolutions d'un marché en recomposition reste un exercice difficile. Parmi les facteurs qui affecteront la croissance du marché des LED :

- conditions économiques générales, et sur les différentes zones géographiques adressées par la Société ;
- évolution particulière des différents débouchés choisis (immobilier tertiaire, commerces, collectivités) ;
- cadre réglementaire / adoptions de standards et normes / mesures de soutien des principaux gouvernements ;
- évolution des prix de l'énergie et notamment de l'électricité ;
- acceptation par le marché de produits ou de solutions présentant un coût d'acquisition plus important compensé par sa durabilité et les économies d'énergie générées ;
- développement de technologies alternatives ;
- évolution des coûts de production et son impact sur les prix de vente ;
- évolution vers un marché de services.

---

<sup>1</sup> CHR : Cafés, Hôtels et Restaurants.

La croissance du marché dans les prochaines années dépend ainsi d'un grand nombre de facteurs et la vitesse de transition du marché (des technologies préexistantes vers les LED) affectera le niveau et la configuration de la demande, ce qui pourrait affecter de manière défavorable les activités, la situation financière, les résultats ou les perspectives de Lucibel.

#### **4.1.2. Risque lié à l'environnement concurrentiel**

L'environnement se caractérise par une intensité concurrentielle élevée et un paysage en recomposition avec l'émergence de nouveaux acteurs.

Les différents acteurs du marché de l'éclairage LED (pour une présentation détaillée, voir section 6.3.4) sont essentiellement :

- les acteurs historiques de l'éclairage (Philips, Osram, General Electric, Havells Sylvania) disposant de moyens financiers importants et pouvant s'appuyer sur leurs compétences industrielles, mais devant restructurer leurs parcs industriels et faire évoluer leur business model ;
- les conglomérats de l'électronique grand public (Samsung, Toshiba, Panasonic, LG) disposant de capacités industrielles et de moyens financiers significatifs mais dépourvus de savoir-faire dans l'adaptation des produits aux marchés locaux ;
- les fabricants de puces et modules LED (Nichia, Osram Optoelectronics, CREE, Seoul Semiconductors) caractérisés par une standardisation croissante et une production de masse de leurs produits ;
- les acteurs spécialisés dans le luminaire (Acuity Brands, Zumtobel) bénéficiant d'un accès aux marchés locaux mais devant renforcer leur intégration de la technologie LED.

Le maintien ou l'accroissement de l'intensité concurrentielle pourrait limiter l'attractivité du marché et remettre en cause les perspectives de croissance et de rentabilité de la Société. Si le Groupe n'était pas en mesure de s'adapter et de répondre à cette pression concurrentielle, actuelle et future, cela pourrait avoir un effet défavorable sur ses parts de marché, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement.

De plus, l'intensité concurrentielle élevée du marché pourrait permettre à certains acteurs de proposer des produits de moindre qualité et de détériorer l'image du marché de l'éclairage LED. La mise en place de normes de qualité au niveau du marché, suivies par le Groupe, permet d'atténuer ce risque.

Le marché de l'éclairage LED a bénéficié de la baisse continue des modules LED : une constatation empirique, dite « Loi de Haitz », stipule ainsi que les performances des puces LED doublent tous les trois ans, alors que les prix sont divisés par 10 tous les dix ans. Cette baisse des coûts pour les intégrateurs de solutions LED pourrait inciter certains acteurs du marché à baisser les prix de vente des produits finis pour gagner des parts de marché.

Il est à noter que l'évolution du paysage concurrentiel fait l'objet d'une attention continue de la Société. Le positionnement de la Société lui permet de bénéficier au mieux des évolutions du marché de l'éclairage et devancer certains concurrents. En particulier, la Société a renforcé sa capacité d'innovation, a mis en place une organisation flexible et réactive afin de présenter une forte agilité stratégique, et a choisi de s'intéresser aux activités à plus forte valeur ajoutée de l'industrie de l'éclairage (sous-traitance de la production de grandes séries, achat des composants primaires auprès d'industriels électroniciens). La Société se focalise sur les segments du luminaire qui présentent une forte fragmentation de la concurrence, et en particulier sur les clients premium (avec une priorité donnée au B to B) où les facteurs de différenciation en termes de qualité et d'offre produits/services sont prépondérants par rapport à la seule logique de prix.

Malgré les atouts liés à son positionnement, la Société pourrait être affectée négativement par une érosion globale des prix de vente des éclairages LED, ce qui pourrait affecter de manière défavorable ses activités, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives.

Le marché de l'éclairage LED se caractérise par un fort contenu technologique et un raccourcissement du cycle de vie des produits. Ainsi, les acteurs devront faire preuve de flexibilité dans la gestion de leur Recherche et Développement et de leurs stocks. L'investissement en R&D dans un produit innovant pourrait ne pas être rentabilisé si une technologie concurrente s'avérait plus pertinente ou plus en phase avec les attentes des consommateurs. Par ailleurs, certains stocks pourraient devoir faire l'objet d'une dépréciation significative ou totale pour les produits qui deviendraient obsolètes suite à certaines évolutions technologiques.

Les évolutions technologiques concernent l'efficacité et la puissance des LED d'une part. Elles concernent d'autre part les fonctions des produits (*control lighting, intelligent lighting, health lighting*).

L'efficacité énergétique des LED présente une croissance rapide (mesurée en nombre de lumens/watt). Si ces évolutions sont de nature à accroître l'attractivité des LED par rapport à d'autres technologies et donc à accélérer leur adoption par les clients, elles sont également susceptibles d'accroître la vitesse de rotation des produits et des gammes (risques d'obsolescence accrus).

Les évolutions technologiques permettant de modifier les fonctions du produit ou de créer de nouveaux usages sont source de croissance. Elles nécessiteront de la part des différents compétiteurs une adaptation permanente des coûts de développement et d'ajustement ainsi que des risques associés au choix des technologies, au timing de commercialisation, et plus généralement à la gestion du cycle de vie des produits.

La réussite de l'introduction de nouveaux produits dépend notamment de la capacité des acteurs à :

- innover et protéger leurs innovations (politique de brevets) ;
- évaluer efficacement les attentes du marché et les standards réglementaires ;
- promouvoir l'adoption des nouvelles technologies proposées ;
- réaliser un chiffre d'affaires suffisant pour couvrir les coûts fixes liés au développement des nouveaux produits.

La Société pourrait développer des produits qui ne rencontrent pas l'adhésion des clients, ce qui remettrait en cause ses perspectives, sa rentabilité et son patrimoine.

Toute incapacité de Lucibel à développer de nouvelles technologies ou des technologies améliorées, ou de réagir aux changements impactant les technologies existantes pourrait retarder significativement le développement et la commercialisation de nouveaux produits par Lucibel, ce qui pourrait entraîner une perte de compétitivité, de revenus et de parts de marché au profit de ses concurrents.

Le Groupe Lucibel poursuit une démarche de Recherche et Développement dédiée à l'innovation (voir section 6.4) afin que les produits commercialisés intègrent les dernières technologies et répondent aux évolutions de la demande. En termes d'organisation, le Groupe a mis en place des structures réactives concernant le management, la direction commerciale et la R&D.

Le Groupe protège par ailleurs ses innovations par une stratégie de propriété intellectuelle décrite au chapitre 11 du présent Document de Base.

Enfin, le Groupe intervient également comme intégrateur : ainsi il associe des technologies propriétaires protégées par des brevets à des technologies extérieures incluses dans les composants qu'il achète. Le Groupe maîtrise ainsi l'intégration, dans ses produits, des dernières innovations au meilleur coût, afin de faire progresser son offre de manière cohérente avec l'évolution du marché.

#### 4.1.3. Risque d'approvisionnement

Les produits d'éclairage développés par le Groupe sont constitués notamment de puces LED (ou de modules LED) de haute puissance. Le savoir-faire du Groupe réside en particulier dans la conception des produits d'éclairage et dans la maîtrise des enjeux techniques liés à l'intégration des puces (ou modules) LED dans les produits d'éclairage (voir section 6.2.4).

S'agissant des puces et modules LED, le Groupe s'approvisionne auprès des grands fournisseurs mondiaux (Nichia, Osram Optoelectronics, CREE, Seoul Semiconductors, etc.). Le Groupe pourrait faire face à une insuffisance de ses stocks par rapport à la demande des clients, ce qui l'obligerait notamment à recourir à des sources d'approvisionnement plus coûteuses. De plus, des retards dans la livraison de certains achats ou des défauts de qualité de certains approvisionnements pourraient conduire à des retards de fabrication, affecter la commercialisation et avoir des conséquences significatives sur les résultats et la situation financière du Groupe. Le Groupe s'efforce d'anticiper ses approvisionnements et de diversifier ses sources pour les éléments critiques :

- anticipation des achats par un pilotage logistique précis et flexible (gestion des stocks et des flux) ;
- présence d'une équipe dédiée au sourcing/manufacturing à Shenzhen qui possède une connaissance approfondie des fournisseurs asiatiques ;
- capacité du principal sous-traitant de la Société, leader mondial de sa spécialité, à diversifier et cibler les sources d'approvisionnement pour les produits de la Société ;
- diversification en cours d'étude des sites de production de la Société qui s'accompagnera d'une diversification des fournisseurs (en particulier, implantation d'un site de production à l'étude en Europe).

#### 4.1.4. Risque lié aux enjeux logistiques

S'agissant de la fabrication et de l'assemblage de l'ensemble des produits dont elle assure la commercialisation, la Société s'appuie à ce jour sur le site industriel de Flextronics (spécialiste mondial de la sous-traitance de fabrication de produits électroniques) basé à Shenzhen. La Société commercialise ses produits dans près de 30 pays et doit donc faire face à des enjeux logistiques liés à l'acheminement de ces derniers en temps et en heure :

- optimisation de la gestion des stocks notamment, gestion du coût d'entreposage, du coût de l'obsolescence et du risque de ne pas être en mesure de satisfaire la demande dans les temps en cas de stocks insuffisants ;
- choix du transport (fret aérien ou maritime), notamment éventuels surcoûts liés à une forte part de fret aérien pour accroître la flexibilité dans la phase de montée en puissance de la production.

Une anticipation insuffisante de ces enjeux logistiques ou une augmentation des coûts associés (notamment fret aérien et maritime) pourrait avoir un impact défavorable sur les marges et plus généralement sur la réputation de la Société.

Afin de répondre aux différents enjeux logistiques, la Société met progressivement en œuvre une stratégie industrielle mixte combinant un ou plusieurs partenaires de sous-traitance *offshore* pour les produits de grande série et modules de base, avec l'implantation à venir de sites de différenciation retardée à proximité de la demande finale (approche qualifiée de « *nextshoring* »). La proximité de la demande finale sera ainsi un axe majeur du déploiement du schéma industriel de Lucibel dans les prochaines années (voir section 6.7.1).

#### 4.1.5. Risque de dépendance à l'égard des sous-traitants

Le Groupe sous-traite la fabrication des produits qu'il conçoit et une partie de leur assemblage, en particulier auprès de Flextronics, société spécialisée dans la sous-traitance de la fabrication d'équipements électroniques et figurant parmi les leaders mondiaux dans ce domaine, dans le cadre d'un contrat global. Les achats de produits réalisés auprès de ce sous-traitant en 2013 (démarrage des activités de sous-traitance à compter du mois de mai 2013) ont représenté environ 30% des achats de marchandises du Groupe. Si Flextronics mettait fin à ses relations avec le Groupe ou modifiait ses quantités ou conditions de livraison au Groupe, cela pourrait affecter la capacité du Groupe à livrer ses produits à ses clients dans les délais et en quantité suffisante, impacter ses ventes et nuire à ses relations commerciales.

Afin de réduire le risque de dépendance à l'égard de Flextronics, le Groupe envisage d'ouvrir un site d'assemblage en Europe et pourrait si nécessaire faire appel à d'autres sous-traitants. En outre, en cas de rupture de la relation contractuelle par Flextronics, le Groupe estime qu'il serait en mesure de conclure rapidement un nouveau contrat de sous-traitance. De plus, du fait d'un niveau élevé de formalisation et de documentation des *process* et des gammes de fabrication des produits, la Société pourrait rapidement relancer la production. Par ailleurs, le Groupe fait également appel à d'autres sous-traitants pour l'approvisionnement, la fabrication et l'installation de certains produits.

#### 4.1.6. Risque de défaillance de sous-traitants

Le Groupe a recours à de nombreux prestataires ou sous-traitants pour l'approvisionnement de produits venant en complément de gamme non conçus par Lucibel ou répondant à des besoins spécifiques de clients (notamment points de vente), dont la taille et la surface financière présentent une forte hétérogénéité. Dans l'hypothèse où certains partenaires viendraient à être fragilisés ou à rencontrer des difficultés financières, le Groupe pourrait en subir les conséquences.

Le Groupe apporte une attention particulière à la situation financière de ses sous-traitants et autres partenaires, afin d'anticiper d'éventuels risques de défaillance. En outre, dans le cadre du développement de son offre, le Groupe cherche de plus en plus à diversifier les relations et le nombre de ses sous-traitants, ce qui aura également pour effet, à tout le moins, de limiter l'impact sur le Groupe d'une potentielle défaillance de certains de ses sous-traitants.

#### 4.1.7. Risque de dépendance à l'égard des clients

La clientèle du Groupe est à ce jour principalement constituée de distributeurs spécialisés en matériel électrique et/ou d'éclairage, d'installateurs et de clients finaux répartis entre Grands Comptes et comptes classiques.

Le tableau ci-après récapitule le pourcentage du chiffre d'affaires réalisé au cours des exercices clos les 31 décembre 2012 et 31 décembre 2013 auprès des trois, cinq et dix principaux clients du Groupe par rapport au chiffre d'affaires total de ces exercices, illustrant le risque de concentration client :

Données IFRS consolidées	2013	2012
Chiffre d'affaires réalisé auprès des trois principaux clients par rapport au chiffre d'affaires total	18,1%	35,6%
Chiffre d'affaires réalisé auprès des cinq principaux clients par rapport au chiffre d'affaires total	26,1%	46,6%
Chiffre d'affaires réalisé auprès des dix principaux clients par rapport au chiffre d'affaires total	41,3%	58,0%

N.B. : Données 2013 intégrant la contribution de Cordel depuis son entrée dans le périmètre du groupe le 1<sup>er</sup> mars 2013.

Le risque de concentration reste important, bien qu'en forte diminution entre 2012 et 2013, notamment du fait de l'acquisition de Cordel qui dispose d'une large base de clients (environ 30.000 points de vente). Cette concentration est largement imputable au stade précoce de développement du Groupe et à la priorité accordée à ce stade au B to B. Cette concentration devrait s'atténuer dans un contexte de forte montée en charge des activités du Groupe, en France et à l'international, et compte tenu des acquisitions récentes et futures de nouvelles activités qui contribueront à sa dilution.

Si l'un des principaux clients du Groupe décidait de limiter son activité avec Lucibel ou de mettre fin à ses relations commerciales avec le Groupe, cela pourrait avoir un impact défavorable significatif sur les

résultats et la situation financière du Groupe. Le Groupe a cependant démontré sa capacité en 2012 et en 2013 à trouver de nouveaux clients.

#### **4.1.8. Risques liés au contrôle qualité des produits et à la responsabilité du fait des produits**

Le dysfonctionnement des produits commercialisés ou leur non-respect de l'intégralité des normes locales par le Groupe pourrait entraîner de nouvelles dépenses de Recherche et Développement, afin de corriger les erreurs ou défauts constatés, et entacher la réputation commerciale de la Société. Le Groupe risquerait également de devoir engager des dépenses significatives du fait de retours de produits par ses clients.

Ainsi, si un grand nombre de défauts techniques survenait sur les produits du Groupe, cela pourrait avoir un impact défavorable sur l'activité du Groupe, son chiffre d'affaires, ses résultats, sa situation financière et son développement.

Afin de réduire ces risques, les produits commercialisés par le Groupe font l'objet de tests effectués dans le cadre du contrôle qualité par le Groupe et ses sous-traitants. Ces contrôles de qualité ne portent cependant pas sur l'ensemble des composants pris individuellement, mais sur les fonctions principales du produit dans l'environnement dans lequel il est supposé fonctionner.

Outre les garanties légales, la Société pourrait être exposée à des risques de mise en jeu de sa responsabilité lors de la conception, la fabrication et la commercialisation de produits d'éclairage LED, en particulier la responsabilité du fait des produits. Des plaintes pénales ou des poursuites judiciaires pourraient être déposées ou engagées contre la Société par des utilisateurs, les autorités réglementaires, des distributeurs et tout autre tiers utilisant ou commercialisant ses produits.

Il existe par ailleurs un risque que la responsabilité des sous-traitants soit insuffisamment couverte, la Société pourrait alors être la seule entité solvable susceptible d'indemniser un sinistre. Le Groupe pourrait également ne pas être en mesure de contrôler efficacement la qualité des produits ou sous-produits réalisés par les sous-traitants. Néanmoins, la Société dispose d'une équipe locale qui travaille étroitement avec son principal sous-traitant à ce jour, Flextronics, afin de s'assurer que la production réponde à ses standards de qualité.

La Société ne peut garantir que sa couverture d'assurance actuelle soit suffisante pour répondre aux actions en responsabilité qui pourraient être engagées contre elle. Si sa responsabilité était ainsi mise en cause, et si elle n'était pas en mesure d'obtenir et de maintenir une couverture d'assurance appropriée à un coût acceptable, ou de se prémunir d'une manière quelconque contre des actions en responsabilité du fait des produits, ceci aurait pour conséquence d'affecter gravement la commercialisation de ses produits et, plus généralement, de nuire aux activités, aux résultats, à la situation financière, au développement et aux perspectives de la Société.

A ce jour, la Société n'a fait l'objet d'aucune plainte ou poursuite sur ce terrain et a souscrit une police d'assurance responsabilité civile générale et professionnelle, avant et après livraison. Les produits commercialisés par le Groupe font l'objet d'une garantie produits. Cette garantie fait l'objet d'une provision pour risque de remplacement.

#### **4.1.9. Risque sanitaire**

L'Agence Nationale de Sécurité Sanitaire de l'Alimentation, de l'Environnement et du Travail (« **ANSES** ») a rendu public fin 2010 un rapport sur le danger potentiel de certaines LED de couleur froide utilisées dans des conditions particulières. Les LED en question sont souvent commercialisées dans la grande distribution et utilisent des composants de mauvaise qualité afin d'atteindre un prix de vente modéré.

La Norme NF / EN 62471 de la Commission Internationale de l'Éclairage (CIE), seul organisme reconnu à l'échelle internationale, garantit aux utilisateurs l'innocuité du faisceau lumineux des LED sur tous les tissus humains (peau et yeux). Elle distingue quatre groupes de produits en fonction du risque, du groupe « 0 » (sans risque) au groupe « 3 » (risque élevé).

L'intégralité des produits cœur de gamme de Lucibel, à savoir les produits des familles Powerlight (spots), Lucipanel (dalles) et Lucicup (*downlight*), a été classée par TÜV, laboratoire allemand de certification, dans le groupe 0 (sans risque) de la norme NF EN 62471.

Le Groupe considère que ce risque est écarté en raison de sa maîtrise de la conception de ses produits, d'une sélection drastique des composants utilisés et d'un positionnement haut de gamme qui conduit la Société à ne faire aucune concession sur la qualité de ses produits et sur la prévention des risques d'usage associés.

## **4.2. RISQUES LIES A L'ORGANISATION DU GROUPE**

### **4.2.1. Risque lié à la gestion de la croissance interne du groupe**

La croissance interne du Groupe repose sur le développement de :

- son offre commerciale en France et à l'international ;
- son réseau de ventes en France et à l'international ; et
- ses partenariats ciblés.

Dans le cadre de sa stratégie de développement, la Société va devoir recruter du personnel supplémentaire, notamment pour son réseau commercial et ses capacités opérationnelles, ce qui pourrait fortement mobiliser ses ressources internes. A cet effet, la Société devra notamment :

- former, gérer, motiver et retenir un nombre de collaborateurs croissant ;
- anticiper les dépenses liées à cette croissance et les besoins de financement associés ;
- anticiper la demande pour ses produits et les revenus qu'ils sont susceptibles de générer ;
- augmenter la capacité de ses systèmes informatiques opérationnels, financiers et de gestion existants.

Néanmoins, le Groupe a su constituer à ce jour une structure opérationnelle dimensionnée à la hauteur de ses ambitions en termes de développement (voir section 6.9).

L'incapacité de la Société à gérer la croissance, ou des difficultés inattendues rencontrées pendant son expansion, pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière, son développement et ses perspectives.

### **4.2.2. Risques liés à la croissance externe**

#### **Risques liés à l'intégration des dernières acquisitions**

Dans le cadre de sa stratégie de développement, le Groupe a réalisé cinq acquisitions de sociétés depuis 2011 et notamment deux acquisitions majeures en 2013 (Cordel Développement et Procédés Hallier). Le Groupe devra mener à bien l'intégration des entités récemment acquises tout en maintenant sa croissance organique. Toute difficulté rencontrée dans l'intégration de ces entités et de leurs équipes au sein du Groupe pourrait mobiliser l'équipe dirigeante et ralentir la croissance du Groupe.

Suite à ces opérations de croissance externe, le Groupe a été amené à comptabiliser des écarts d'acquisition pour Cordel Développement et Procédés Hallier, qu'il soumet à des tests annuels de dépréciation. La survenance d'événements futurs, par nature imprévisibles, est susceptible d'entraîner une dépréciation de certains de ces écarts d'acquisition dont le montant s'élève à 9,5 M€ à la date du présent Document de Base. La constatation d'éventuelles dépréciations dans le futur pourrait avoir un effet défavorable plus ou moins significatif sur la situation financière et les résultats du Groupe pour l'exercice au cours duquel de telles charges viendraient à être enregistrées.



S'agissant de ces deux acquisitions en particulier, la Société bénéficie de garanties de passif : à hauteur de 1,5 M€ et jusqu'au 31 mars 2016 pour le groupe Cordel et à hauteur de 1 M€ et jusqu'au 30 décembre 2015 pour Procédés Hallier (voir la note 31 des annexes aux comptes consolidés figurant à la section 20.1).

### **Risques liés à la réalisation d'opérations de croissance externe**

Le Groupe envisage, dans le cadre de sa stratégie de développement, de procéder à de nouvelles acquisitions de sociétés, d'activités ou de technologies complémentaires afin de poursuivre le développement de ses activités, d'améliorer sa compétitivité sur son marché ou de pénétrer de nouveaux marchés.

La mise en œuvre de cette stratégie dépend en partie de la capacité de la Société à identifier des cibles attractives, à réaliser ces acquisitions à des conditions satisfaisantes et à les intégrer avec succès dans ses opérations ou sa technologie.

La Société ne peut garantir qu'elle sera à même d'identifier les meilleures opportunités et de réaliser ces acquisitions, pas plus qu'elle ne peut assurer qu'elle parviendra à intégrer avec succès toute autre technologie ou activité qu'elle aura acquise.

Tout problème rencontré par la Société dans l'intégration d'autres sociétés ou d'autres technologies ainsi que dans la mise en œuvre des synergies potentielles est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives de la Société.

Par ailleurs, l'acquisition de nouvelles activités, tout comme la conclusion d'autres opérations significatives, pourraient faire peser sur la Société des coûts importants. La Société pourrait également avoir à financer de telles acquisitions en contractant des emprunts ou en émettant des titres financiers spécifiques, ce qui pourrait lui faire prendre des risques financiers et lui imposer certaines restrictions ou avoir un impact dilutif pour ses actionnaires. La survenance de l'un ou de plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives de la Société à moyen et long terme.

Pour faire face à ces enjeux de croissance externe et compte tenu de l'importance des acquisitions dans sa stratégie de développement, la Société s'est dotée d'une cellule dédiée et de *process* structurés (voir section 6.8.3). De plus, les typologies de cibles ont été préalablement définies :

- des acteurs de l'éclairage bénéficiant d'une expertise sectorielle reconnue ;
- des distributeurs de produits d'éclairage LED avec une forte empreinte locale ;
- des sociétés ayant développé une brique technologique complémentaire.

Les critères de sélection reposent, notamment, sur la performance opérationnelle et sur la solidité financière des cibles étudiées.

### **4.2.3. Risques liés au développement international**

Le Groupe est déjà présent à l'international via sept filiales à la date du présent Document de Base (Espagne, Belgique, Suisse, Dubaï, Chine, Hong-Kong et Maroc) et commercialise ses produits dans près de 30 pays. Le chiffre d'affaires réalisé par Lucibel à l'international atteint 5,2 M€ en 2013 (dont 3,1 M€ de chiffres d'affaires réalisé par ses filiales) et représente déjà 24% des ventes du Groupe.

Le Groupe entend, dans sa stratégie de développement, acquérir des parts de marché à l'international afin d'atteindre une taille critique dans les zones géographiques ciblées. Le développement de la Société et sa capacité à générer des revenus dépendront donc également pour partie de sa capacité à commercialiser ses produits sur de nouveaux marchés à l'international, qui reposera elle-même sur plusieurs facteurs tels que :

- le degré de maturité du marché et la présence d'acteurs locaux ;

- le cadre légal et réglementaire local ;
- l'obtention des autorisations nécessaires à la commercialisation ;
- l'extension des brevets de la Société sur ces nouveaux marchés ;
- la capacité à disposer des forces de vente nécessaires et le développement du réseau de ventes.

Les retards ou difficultés que pourrait rencontrer la Société dans le cadre de son développement sur un ou plusieurs marchés étrangers seraient de nature à peser sur sa situation financière, ses résultats et ses perspectives, à moyen et long termes.

#### **4.2.4. Dépendance à l'égard des hommes clés**

Le succès du Groupe repose sur sa capacité à assurer la gestion harmonieuse de son personnel et fidéliser ses collaborateurs connaissant bien ses produits et leur processus de conception et production. Le départ de collaborateurs expérimentés, en particulier pour une entreprise concurrente, ou leur indisponibilité prolongée pour quelque raison que ce soit pourrait conduire à une détérioration de la qualité des produits et au recours à de la sous-traitance supplémentaire. Plus généralement, l'incapacité d'attirer de nouveaux collaborateurs ou de maintenir ses collaborateurs de haut niveau pourrait avoir un effet négatif important sur le chiffre d'affaires du Groupe, ses résultats et sur sa situation financière.

De plus, le succès des opérations de croissance externes réalisées par le Groupe dépend en grande partie de sa capacité à retenir les hommes clés des sociétés acquises, lesquels permettront au Groupe de maintenir et de développer les nouveaux secteurs d'activité intégrés dans le cadre de ces opérations.

Le Groupe ne souscrit pas d'assurance couvrant la perte de collaborateurs hautement expérimentés et qualifiés. Toutefois, pour limiter ce risque, le Groupe a mis en place, et entend continuer à mettre en place, des programmes de motivation et de formation et en particulier des plans d'attribution de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise et d'options de souscription d'actions afin d'associer pleinement les collaborateurs du Groupe à ses résultats et les fidéliser. Ainsi, tous les hommes clés du Groupe sont actionnaires de la Société.

Le Groupe applique également cette politique à l'égard des hommes clés issus des entités acquises dans le cadre des opérations de croissance externe : tous les accords conclus par le Groupe dans le cadre de ces opérations associent les hommes clés aux résultats du Groupe et aux résultats de l'entité du Groupe à laquelle ils sont rattachés. Enfin, des clauses de non-concurrence figurent dans les contrats de travail de certains hommes clés.

### **4.3. RISQUES JURIDIQUES**

#### **4.3.1. Risques liés à la propriété intellectuelle et aux litiges associés**

##### **Limites de la protection conférée par les brevets et autres droits de propriété intellectuelle**

Le succès commercial de Lucibel et la protection de ses innovations et de ses signes distinctifs dépendent notamment de sa capacité à obtenir, maintenir et protéger ses brevets, marques, dessins et modèles et demandes y afférentes ainsi que ses autres droits de propriété intellectuelle ou assimilés (tels que notamment ses droits d'auteur, ses secrets commerciaux et son savoir-faire).

La Société consacre d'importants efforts financiers et humains à la protection de sa technologie, de son nom et du nom de ses produits et met en œuvre des moyens communément utilisés dans l'industrie à cet effet (tels que le dépôt de demandes de brevets portant tant sur les inventions principales que sur des développements complémentaires). A la connaissance de la Société, les inventions incorporées dans les produits d'éclairage de la Société sont protégées par ses brevets et ses demandes de brevets (voir chapitre 11 « Recherche et Développement »).

Cependant, la Société pourrait ne pas être en mesure de maintenir une protection adéquate de ses brevets et, par là-même, perdre son avantage technologique et concurrentiel.

En effet, tout d'abord, la Société ne peut garantir l'issue des demandes de brevets qu'elle a déposées, lesquelles supposent un examen préalable par les offices de propriété industrielle concernés avant une éventuelle délivrance du titre. De plus, même délivrés, des brevets peuvent toujours être « antériorisés » soit par des demandes de brevets antérieures non encore publiées soit par des divulgations antérieures de l'invention.

Malgré les recherches d'antériorités et la veille qu'elle effectue, la Société ne peut donc être certaine d'être la première à concevoir une invention et à déposer une demande de brevet, compte tenu du fait, notamment, que dans la plupart des pays, la publication des demandes de brevets a lieu 18 mois après le dépôt des demandes.

Enfin, la durée de protection d'un brevet est limitée dans le temps. Cette durée varie selon les territoires à compter de la date de dépôt de la demande de brevet (20 ans en France et en Europe). La Société peut par ailleurs être amenée à déposer des marques, dessins et modèles.

S'agissant des marques, à l'occasion du dépôt de l'une de ses marques dans un pays où elle n'est pas couverte, la Société pourrait constater que la marque en question n'est pas disponible dans ce pays. Une nouvelle marque devrait alors être recherchée pour le pays donné sauf à engager, le cas échéant, une action en revendication de propriété en cas de dépôt frauduleux de la marque ou tenter de racheter la marque déposée par un tiers.

S'agissant des dessins et modèles, la Société ne sera pas protégée au titre du droit spécifique des dessins et modèles dans les pays dans lesquels elle n'aura pas déposé. Elle ne pourra pas déposer dans ces pays si le modèle en question a été antérieurement divulgué au public. Les délais de dépôt suivant la première divulgation du modèle dépendent des législations nationales de chaque pays et varient généralement entre un système de nouveauté absolue (la première divulgation, quelle qu'elle soit, détruisant toute nouveauté dudit modèle) et un délai de 12 mois à compter de la première divulgation du modèle au public (cas notamment de la France et de l'Union européenne).

Il convient de préciser que la Société pourrait néanmoins, sous certaines conditions, se prévaloir de droits d'auteur sur l'aspect de ses produits dans les pays dans lesquels elle ne bénéficie pas d'une protection spécifique au titre du droit des dessins et modèles, voire dans des pays tels que la France ayant adopté un système de cumul de protection et où ses modèles ont fait l'objet d'un dépôt à titre de dessin et modèle.

La Société pourrait donc rencontrer des difficultés dans le cadre du dépôt et de l'obtention de certains de ses titres de propriété industrielle (brevets, marques ou dessins et modèles) actuellement en cours d'examen/d'enregistrement.

De plus, la seule délivrance d'un brevet, le seul enregistrement d'une marque ou d'un dessin et modèle ne garantit pas la validité ni l'opposabilité avec succès du droit obtenu. En effet, les concurrents de la Société pourraient à tout moment contester la validité ou l'opposabilité des brevets, marques, dessins et modèles ou demandes y afférentes de la Société devant un tribunal ou dans le cadre d'autres procédures, ce qui, selon l'issue desdites contestations, pourrait réduire la portée de ces titres, aboutir à leur invalidation totale ou partielle ou permettre leur contournement par des concurrents.

Enfin, des évolutions, changements ou des divergences d'interprétation des lois régissant la propriété intellectuelle en Europe, aux Etats-Unis ou dans d'autres pays pourraient permettre à des concurrents de développer ou de commercialiser les produits de la Société ou ses technologies sans compensation financière. En outre, il existe encore certains pays qui ne protègent pas les droits de propriété intellectuelle de la même manière qu'en Europe ou aux Etats-Unis et les procédures et règles efficaces nécessaires pour assurer la défense des droits de la Société peuvent ne pas exister dans ces pays.

En conséquence, les droits de la Société sur ses brevets, ses marques, ses dessins et modèles, les demandes y afférentes et ses autres droits de propriété intellectuelle pourraient ne pas conférer la protection attendue contre la concurrence. La Société ne peut donc garantir de manière certaine que :

- la Société parviendra à développer de nouvelles inventions brevetables ;
- les demandes de brevets de la Société qui sont en cours d'examen donneront effectivement lieu à la délivrance de brevets ;
- les brevets délivrés à la Société ne seront pas contestés, invalidés ou contournés ;
- le champ de protection conféré par les brevets, les marques et les droits de propriété intellectuelle de la Société est et restera suffisant pour la protéger face à la concurrence et aux brevets, marques et droits de propriété intellectuelle des tiers couvrant des dispositifs similaires ;
- des tiers ne revendiqueront pas la propriété des droits sur des brevets ou d'autres droits de propriété intellectuelle de la Société ; et
- des salariés de la Société ne revendiqueront pas des droits ou le paiement d'une rémunération supplémentaire ou d'un juste prix en contrepartie des inventions à la création desquelles ils ont participé.

### **Limites à la protection des secrets commerciaux et du savoir-faire de la Société**

Il est également important pour la Société de se prémunir contre l'utilisation et la divulgation non autorisées de ses informations confidentielles et de ses secrets commerciaux. Or, la Société peut être amenée à fournir, sous différentes formes, des informations, technologies, procédés, savoir-faire, données ou renseignements, non brevetés et/ou non brevetables, aux tiers avec lesquels elle collabore (tels que des établissements universitaires et d'autres entités publiques ou privées, ou ses sous-traitants) concernant les recherches, le développement, la conduite de tests, la fabrication et la commercialisation de ses produits. Dans ces hypothèses, la Société exige généralement la signature d'accords de confidentialité. En effet, les technologies, procédés, savoir-faire et données propres non brevetés et/ou non brevetables sont considérés comme des secrets commerciaux que la Société tente en partie de protéger par de tels accords de confidentialité.

Cependant, ces éléments n'offrent qu'une protection limitée et pourraient ne pas empêcher une divulgation ou une utilisation illicite par des tiers des secrets et savoir-faire détenus par la Société. Et ce, malgré les précautions, notamment contractuelles, prises par la Société avec ces entités.

Rien ne permet donc de garantir que les tiers concernés (i) préserveront la confidentialité des innovations ou perfectionnements non brevetés et du savoir-faire de la Société, (ii) ne divulgueront pas les secrets commerciaux de la Société à ses concurrents ou ne développeront pas indépendamment ces secrets commerciaux et/ou (iii) ne violeront pas de tels accords, sans que la Société n'ait de solution appropriée contre de telles violations en dehors des actions judiciaires à l'encontre du partenaire fautif pour non-respect de ses obligations de confidentialité.

En conséquence, les droits de la Société sur ses secrets commerciaux et son savoir-faire pourraient ne pas conférer la protection attendue contre la concurrence et la Société ne peut pas garantir de manière certaine :

- que son savoir-faire et ses secrets commerciaux ne pourront être usurpés, contournés, transmis sans son autorisation ou utilisés ;
- que les concurrents de la Société n'ont pas déjà développé une technologie, des produits ou dispositifs semblables ou similaires dans leur nature ou leur destination à ceux de la Société ; et
- qu'aucun cocontractant ne revendiquera le bénéfice de droits de propriété intellectuelle sur des inventions, connaissances ou résultats de la Société.

## **Risques spécifiques liés à la violation de droits de propriété intellectuelle**

Il est important, pour la réussite de son activité, que la Société soit en mesure d'exploiter librement ses produits sans que ceux-ci ne portent atteinte à des brevets ou autres droits de propriété intellectuelle de tiers, et sans que des tiers ne portent atteinte aux droits de propriété intellectuelle de Lucibel.

## **Risques de violation de droits de propriété intellectuelle de tiers par la Société**

Surveiller l'utilisation non autorisée des produits et de la technologie est difficile. La Société ne peut pas garantir de manière certaine :

- qu'elle pourra éviter les détournements ou les utilisations non autorisées de ses produits et de sa technologie, notamment dans des pays étrangers où ses droits seraient non protégés en raison de la portée territoriale des droits de propriété industrielle ;
- que ses produits ne contrefont ou ne violent pas de brevets ou d'autres droits de propriété intellectuelle appartenant à des tiers ;
- qu'il n'existe pas des brevets, d'interprétation complexe, ou autres droits de propriété intellectuelle susceptibles de couvrir certains produits, procédés, technologies, résultats ou activités de la Société et que des tiers agissent en contrefaçon ou en violation de leurs droits à l'encontre de la Société en vue d'obtenir notamment des dommages-intérêts et/ou la cessation de ses activités de fabrication et/ou de commercialisation de produits ou procédés ainsi incriminés ;
- qu'il n'existe pas de droits de marques, de dessins et modèles ou d'autres droits de propriété intellectuelle antérieurs d'un tiers qui pourraient permettre d'engager une action en contrefaçon à son encontre ; et/ou
- que les noms de domaine de la Société ne feront pas l'objet, de la part d'un tiers qui disposerait des droits antérieurs (par exemple des droits de marques), d'une procédure UDRP (*Uniform Dispute Resolution Policy*) ou assimilée ou d'une action en contrefaçon.

Un litige intenté contre la Société, quelle qu'en soit l'issue, pourrait entraîner des coûts très substantiels et compromettre sa réputation et sa situation financière. En effet, si ces poursuites étaient menées à leur terme et devaient se solder en défaveur de la Société, cette dernière pourrait être contrainte d'interrompre (sous astreinte) ou de retarder la recherche, le développement, la fabrication ou la vente des produits ou des procédés visés par ces procès, ce qui affecterait de façon significative ses activités.

Certains concurrents disposant de ressources plus importantes que la Société pourraient être capables de mieux supporter les coûts d'une procédure complexe. Tout litige de ce type pourrait donc affecter la faculté de la Société à poursuivre toute ou partie de son activité dans la mesure où la Société pourrait être tenue :

- de cesser la fabrication, l'offre, la mise dans le commerce, l'utilisation, l'importation ou la détention aux fins précitées de l'un quelconque de ses produits qui dépendrait de la propriété intellectuelle contestée dans une zone géographique donnée, ce qui pourrait réduire ses revenus ;
- d'obtenir une licence de la part du détenteur des droits de propriété intellectuelle, licence qui pourrait l'être à des conditions défavorables ;
- de revoir sa conception ou, dans le cas de revendications concernant des marques déposées, renommer ses produits afin d'éviter d'empiéter sur les droits de propriété intellectuelle de tiers, ce qui pourrait s'avérer impossible ou être long et coûteux, et pourrait, de fait, impacter ses efforts de commercialisation.

## **Risques de violation de droits de propriété intellectuelle de la Société par des tiers**

D'autres sociétés pourraient utiliser ou tenter d'utiliser les éléments de la technologie de la Société protégés ou non par un droit de propriété intellectuelle, ce qui créerait une situation dommageable pour

la Société. La Société ne peut pas garantir de manière certaine qu'elle n'intentera pas de contentieux judiciaire ou administratif afin de faire valoir ses droits de propriété intellectuelle (notamment ses brevets, marques, logiciels, dessins et modèles ou noms de domaine), ses secrets commerciaux ou son savoir-faire en justice.

Une action en justice à l'initiative de la Société pourrait donc s'avérer nécessaire afin de faire respecter ses droits de propriété intellectuelle, de protéger ses secrets commerciaux ou son savoir-faire. Tout litige pourrait entraîner des dépenses significatives, influencer négativement sur le résultat et la situation financière de la Société et éventuellement ne pas apporter la protection ou la sanction recherchée.

#### **Incidence d'une action judiciaire**

La survenance de l'un de ces événements concernant les droits de propriété intellectuelle de la Société pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, les perspectives, la situation financière, les résultats et le développement de la Société. Cependant, au jour de l'enregistrement du présent Document de Base, la Société n'a été impliquée dans aucun contentieux, en demande ou en défense, relatif à ses droits de propriété intellectuelle ou ceux d'un tiers. Par ailleurs, la Société est en discussion avec un industriel concernant l'utilisation possible de certains de ses brevets ; aucune incidence défavorable sur la situation financière du Groupe au 31 décembre 2013 n'est attendue.

#### **4.3.2. Risques liés à la réglementation**

Les objectifs d'efficacité énergétique partagés par les principaux pays développés comme émergents ont conduit à l'adoption d'un ensemble de lois, directives, et règlements encadrant l'efficacité énergétique des produits d'éclairage. Cet environnement réglementaire est globalement favorable aux technologies LED qui présentent un bilan énergétique très compétitif par rapport aux technologies alternatives. Cependant, la Société devra avoir la capacité de se conformer aux différentes réglementations et s'adapter en permanence aux évolutions en la matière.

La Société commercialisant ses produits sur plusieurs zones géographiques, elle devra se conformer, le cas échéant, à des réglementations locales. Les coûts de suivi des différentes réglementations et d'adaptation des produits aux règles locales peuvent peser sur les perspectives et la rentabilité de la Société, ce qui pourrait affecter ses performances financières et son patrimoine.

Si la Société rencontrait des difficultés pour se conformer aux lois, règlements et normes en vigueur, la commercialisation des produits existants et le développement de nouveaux produits dans des conditions de rentabilité suffisantes, pourraient en être affectés. Par ailleurs, la responsabilité de la Société pourrait être engagée en cas de non-respect des règles en vigueur. Enfin, l'adaptation de la Société à son environnement réglementaire et son évolution est susceptible de générer des charges qui pourraient peser sur sa rentabilité.

Du fait de son activité, la société est soumise à des lois, directives et règlements dont ceux d'une importance particulière sont :

#### **Réglementation de l'Union Européenne : Efficacité énergétique des sources lumineuses – Directive Ecodesign n°2009/125/CE**

- Règlement communautaire n°1194/2012 définissant les obligations en termes « d'ecodesign » pour les dispositifs d'éclairage et notamment les LED :
  - Obligations en termes de messages légaux à faire figurer sur les emballages et autres supports de communication à partir de septembre 2013 (Directive étiquetage énergétique 2010/30/UE, refonte de la Directive 92/75/CEE).
  - Obligation d'un classement en termes d'efficacité énergétique en classe A pour les produits LED (2013, étape 1) / puis en classe A+ (2016, étape 3).

- Dispositions particulières entourant la conception des luminaires : sources lumineuses mais également différents modules comme les modules de contrôle, et toutes les fonctions liées au produit.
- Règlement UE n°874/2012 concernant l'étiquetage des luminaires et des dispositifs d'éclairage, date d'entrée en vigueur : septembre 2013 (en application de la Directive n°2010/30/UE).
- Directive Basse Tension n°73/23/CEE imposant un certain nombre de règles sur la sécurité électrique des luminaires (EN60598-1 (Conditions générales), EN60598 2-1 (Luminaires fixes à usage général) et EN60598 2-2 (luminaires encastrés).
- Directive LVD n°2006/95/CE : directive Basse Tension n°73/23/CEE imposant un certain nombre de règles sur la sécurité électrique des luminaires dont la règle EN60598-1 fixant les conditions générales, EN60598 2-1 applicables aux luminaires fixes à usage général, EN60598 2-2 relatives aux luminaires encastrés et les règles listées ci-dessous applicables aux différentes catégories de luminaires identifiées :

Luminaires – General requirements and tests	EN 60598-1	
Luminaires – General types	EN 60598 2-1	IEC 60598-2-1
Luminaires – Recessed	EN 60598 2-2	IEC 60598-2-2
Luminaires – Street lighting	EN 60598 2-3	IEC 60598-2-3
Luminaires – Floodlights	EN 60598 2-5	IEC 60598-2-5
Luminaires – with transformers	EN 60598-2-6	IEC 60598-2-6
Luminaires – Air handling	EN 60598 2-19	IEC 60598-2-19
Luminaires – Emergency	EN 60598 2-22	IEC 60598-2-22
Luminaires Track systems	EN 60570	IEC 60570

- Restriction dans l'utilisation de certaines substances dangereuses (Directive n°2011/65/EU, ou directive RoHS) et l'enregistrement, l'évaluation, l'autorisation et la restriction de produits chimiques (Règlement CE n°1907/2006 connu sous l'acronyme de réglementation « REACH »).
- Norme NF / EN 62471 de la Commission Internationale de l'Éclairage (CIE), organisme qui garantit aux utilisateurs l'innocuité du faisceau lumineux des LED sur tous les tissus humains (peau et yeux).
- Norme NF / EN55015 EMC « Emission – lighting », qui limite les émissions (rayonnées ou conduites) ou les perturbations liées aux radiofréquences d'un éclairage sur l'environnement.
- Norme NF / EN 61547 EMC "Immunity – lighting", qui régle l'innocuité électromagnétique des éclairages.
- Norme NF / EN 61000-3-2:2006 / A1:2009 / A2:2009 - Class C : Compatibilité électromagnétique (EMC) – Partie 3-2, qui limite l'émission d'harmoniques dans les équipements alimentés avec une intensité de courant inférieure ou égale à 16 ampères par phase.
- Norme NF / EN 61000-3-3:2008 : Compatibilité électromagnétique (EMC) – Partie 3-3, qui limite les changements et fluctuations du voltage et du vacillement des systèmes basse tension, pour les équipements alimentés avec une intensité de courant inférieure ou égale à 16 ampères par phase.
- Norme NF / EN 62493:2010 qui fixe les règles d'évaluation d'un équipement d'éclairage relativement à l'exposition humaine aux champs électromagnétiques.
- Norme NF / EN 62031:2008 - Modules de LED pour éclairage général, spécifications de sécurité ; au sein de la Directive n°2006/95/CE, l'objet de cette norme est de spécifier les exigences de sécurité des modules LED.

- NF / EN 62560:2012 qui régle les lampes à LED auto ballastées pour l'éclairage général fonctionnant à des tensions supérieures à 50 V.
- NF / EN 61347, qui fixe les exigences particulières pour les appareils électroniques alimentés en DC et AC. Cette réglementation présente les exigences et tests de sécurité, applicables à la majorité des sources, luminaires et de leurs alimentations.
- Directive n°2012/19/UE du Parlement européen et du Conseil du 4 juillet 2012 relative aux déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE).

L'évolution de ces réglementations et notamment des restrictions précitées pourrait contraindre la Société à modifier la conception de ses produits, ce qui aurait un impact défavorable sur sa rentabilité et ses perspectives. Par ailleurs, la Société ne peut exclure que certaines substances qui entrent aujourd'hui dans la composition de ses produits ne fassent l'objet de restrictions dans le futur.

Les ressources engagées pour le respect de l'environnement réglementaire des différents marchés sur lesquels intervient la Société pourraient peser sur sa rentabilité, ses perspectives et son patrimoine.

- Environnement réglementaire concernant les politiques de recyclage :
  - Directive n°2002/96/EC dite « WEEE » amendée par la Directive n°2008/34/EC et révisée par la Directive n°2012/19/EU : obligations de recyclage des produits électriques et électroniques – les Etats Membres s'engagent sur des taux de recyclage de 45% à partir de 2016 puis 65% à partir de 2019. Il n'est pas exclu que le coût du recyclage des produits commercialisés par la Société n'augmente en application des règlements existants ou à venir.
  - Un accroissement des coûts de recyclage à la charge des producteurs aurait un impact défavorable sur la rentabilité de la Société, ses perspectives et son patrimoine.
- Environnement réglementaire des sites de production de la Société ou de ses sous-traitants (voir chapitre 8) :
  - Produire des solutions d'économie d'énergie et moins polluantes comme les technologies LED doit s'accompagner d'une exigence environnementale en termes d'outils de production, de stockage et de livraison, pour prendre en compte les réglementations et les normes environnementales applicables à nos sites. Ces normes et réglementations connaissent une mutation très rapide qu'il est aussi nécessaire d'anticiper et de vérifier également auprès des partenaires.
  - S'agissant de notre principal sous-traitant industriel, Flextronics, l'usine de Flextronics Fu Yong à Shenzhen (Chine), où sont fabriqués les produits Lucibel, est un site certifié ISO9001 (qualité) et ISO14001 (environnement). Le groupe Flextronics publie également chaque année un rapport permettant de présenter l'ensemble des actions et engagements pris en termes de politique sociale, citoyenne et environnementale en particulier (Corporate Social and Environmental Responsibility Programm Report - CSER Report), disponible sur le site Internet de ce partenaire.  
[http://www.flextronics.com/Documents/CSERReportPDF/CSER%20Sustainability%20Report%20\(English\)%20-%20for%20viewing-final3.pdf](http://www.flextronics.com/Documents/CSERReportPDF/CSER%20Sustainability%20Report%20(English)%20-%20for%20viewing-final3.pdf)
  - Les processus de la Société et de ses filiales n'incluent pas de substances dangereuses ou réglementées comme telles. À ce titre, ils ne sont pas soumis à la réglementation des installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE), prévoyant notamment l'obligation de constituer des garanties financières afin d'assurer la mise en oeuvre des mesures de sécurité et, le cas échéant, de dépollution des sols en fin d'exploitation (en cas



de déménagement de site industriel par exemple) ou bien en cas d'évolutions naturelles des installations industrielles sur le plan technologique ou du volume d'activité.

- La Société et ses filiales (Procédés Hallier notamment) peuvent être amenées à développer des traitements par peinture, soumis à la Directive n°96/61/CE relative à la prévention et à la réduction intégrées de la pollution de 1996 dite « IPPC », codifiée par la Directive n°2008/1/CE, en application de laquelle les installations les plus émettrices sont, notamment, soumises à un bilan décennal de fonctionnement détaillant les émissions et les mesures mises en place pour les réduire. Mais ce bilan s'applique, en vertu d'un arrêté ministériel de 2004 (Arrêté du 29 juin 2004 relatif au bilan de fonctionnement prévu par le décret n°77-1133 du 21 septembre 1977, tel que modifié), aux installations de traitement de surfaces et d'application de peintures dépassant certains seuils, ce qui n'est pas le cas au sein des sites de Lucibel à la date du présent Document de Base.
- De plus, comme de nombreux sites industriels, les procédés de production peuvent avoir recours à des installations de production de chaleur par combustion (2910) ou de production de froid par compression de fluides frigorigènes (2920) ou par des tours aéro-réfrigérantes (2921). Les installations classables sous l'une ou l'autre de ces rubriques sont naturellement soumises au régime légal de déclaration, enregistrement ou autorisation en préfecture. C'est également le cas pour nos partenaires logistiques (notamment la société MGF à Gennevilliers).

#### **4.3.3. Litiges - Procédures judiciaires et d'arbitrage**

Le Groupe n'a pas connu par le passé de charges significatives liées à des contentieux prud'homaux avec ses salariés. A cet égard, le Groupe évalue au cas par cas, avec l'aide de ses conseils juridiques et comptables, le montant des provisions devant le cas échéant être passées en comptabilité.

Par ailleurs, dans le cadre de contrôles fiscaux et sociaux effectués sur les exercices 2009 et 2010 (déclarations fiscales), 2009 à 2011 (déclarations de TVA) et 2010 à 2012 (cotisations sociales), la Société n'a pas fait l'objet de redressements significatifs.

Il n'existe pas d'autre procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont le Groupe a connaissance, qui est en suspens ou dont il est menacé, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité du Groupe.

### **4.4. RISQUES FINANCIERS**

#### **4.4.1. Risque de liquidité**

Le Groupe considère que le risque de liquidité est caractérisé par l'existence d'un actif à plus long terme que le passif, et se traduit par l'incapacité à rembourser ses dettes à court terme en cas d'impossibilité de mobiliser son actif ou de recourir à des financements bancaires.

Depuis sa création, le Groupe a financé sa croissance organique et externe notamment par voie d'augmentations de capital successives, d'une émission d'obligations convertibles en actions, de recours à l'endettement bancaire et, de manière moins significative, par l'obtention d'aides publiques à l'innovation ou encore par le remboursement de créances de crédit impôt recherche.

Au 31 décembre 2013, le Groupe disposait d'une trésorerie disponible de 9.306 K€. Le montant des emprunts et autres dettes financières s'élevait à 17.870 K€ dont la composition et l'échéancier sont présentés ci-dessous :

Emprunts et autres dettes financières				
---------------------------------------	--	--	--	--

	31 décembre 2013	Long terme	Court terme	31 décembre 2012	Long terme	Court terme
Emprunt obligataire convertible en actions	9 125	9 125	-	-	-	-
Autres emprunts	5 337	4 657	680	680	437	243
Avances conditionnées	834	834	-	664	664	-
<b>Sous-total emprunts et dettes financières</b>	<b>6 171</b>	<b>5 491</b>	<b>680</b>	<b>1 344</b>	<b>1 101</b>	<b>243</b>
Dettes financières relatives à l'affacturage	2 574	-	2 574	536	-	536
<b>Total emprunts et autres dettes financières</b>	<b>17 870</b>	<b>14 616</b>	<b>3 254</b>	<b>1 880</b>	<b>1 101</b>	<b>779</b>

### Emprunt obligataire convertible en actions

Les principales modalités prévues dans le contrat d'émission des obligations convertibles en actions Lucibel (« **OCA** ») souscrites en décembre 2013 sont décrites à la note 26 des annexes aux comptes consolidés (voir section 20.1 « Comptes consolidés établis en normes IFRS pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 ») et à la section 21.1 du présent Document de Base.

Ces modalités prévoient notamment qu'en cas d'admission des actions de la Société aux négociations sur un marché réglementé français ou étranger, les titulaires d'OCA se sont engagés à convertir, à la demande de la Société, l'intégralité de leurs obligations concomitamment à l'opération d'introduction en bourse selon une parité ajustée en fonction du prix d'admission des actions.

### Autres emprunts et avances conditionnées

Emprunts	Mise en place	Au 31 décembre 2013	Arrivant à maturité au cours des exercices suivants					
			2014	2015	2016	2017	2018	2019 et après
OSEO - PPA	févr-12	150	0	15	30	30	30	45
SOFIRED - Prêt participatif	juin-12	442	121	123	130	68	-	-
CM-CIC / Emprunt MT	juil-13	481	97	97	101	105	81	-
OSEO / Preficir	août-13	301	1	300	-	-	-	-
CREDIT MARITIME	févr-11	1 128	227	214	221	229	237	-
BCME	févr-11	1 127	226	214	221	229	237	-
OSEO - Contrat dev participatif	août-13	1 004	4	50	200	200	200	350
OSEO - Prêt à l'innovation	août-13	704	4	35	140	140	140	245
<b>Total autres emprunts</b>		<b>5 337</b>	<b>680</b>	<b>1 048</b>	<b>1 043</b>	<b>1 001</b>	<b>925</b>	<b>640</b>
Avances OSEO	sept-11	628	-	44	119	180	256	29
Assurance Prospection Export	2011	206	-	-	-	-	206	-
<b>Total autres emprunts et avances conditionnées</b>		<b>6 171</b>	<b>680</b>	<b>1 092</b>	<b>1 162</b>	<b>1 181</b>	<b>1 387</b>	<b>669</b>

A l'exception de l'emprunt à moyen terme contracté en 2013 auprès de la banque CM-CIC (500 K€ de nominal), les autres lignes de crédit accordées au groupe ne sont pas sujettes à des covenants financiers.

Les covenants et engagements spécifiques fixés contractuellement avec la banque CM-CIC sont les suivants :

- maintien des fonds propres déterminés sur la base des comptes annuels de Lucibel SA à au moins 4 M€ (les fonds propres ainsi déterminés s'élèvent à 7 244 K€ au 31 décembre 2013) ;
- maintien d'un ratio dettes financières nettes sur fonds propres de Lucibel SA (déterminés sur la base des comptes annuels) à moins de 0,5 étant précisé que les obligations convertibles émises avec une maturité supérieure à juillet 2015 sont considérées comme des fonds propres (compte tenu de sa trésorerie disponible au 31 décembre 2013 et de la qualification des obligations

convertibles en fonds propres selon les termes du contrat d'emprunt, Lucibel SA n'est pas en situation d'endettement net à cette date) ;

- conservation par Monsieur Frédéric Granotier et sa famille d'une détention de 25% du capital de Lucibel SA, étant précisé que cet engagement devient caduc en cas d'admission des actions de la Société sur un marché régulé ou réglementé.

Par ailleurs, le Groupe bénéficie d'une capacité de mobilisation de ses créances clients à travers trois contrats d'affacturage, conclus en octobre 2011 et novembre 2012 par Lucibel SA et en mars 2012 par la filiale Cordel. Au 31 décembre 2013, l'encours de créances cédées s'établissait à 4.647 K€ ; à cette date, la part à moins d'un an des passifs financiers correspondant aux avances de trésorerie faites par les *factors* du Groupe sur créances clients non encore recouvrées correspond à 2.574 K€.

Lucibel dispose enfin de facilités de caisse à court terme pour un montant total de 200 K€ et d'une ligne de mobilisation de créances nées à l'étranger de 300 K€, non utilisées au 31 décembre 2013. Ces lignes sont confirmées pour une durée maximale de 60 jours.

Ainsi, au regard de sa trésorerie disponible et de ses autorisations de financement, et compte tenu des échéances programmées de remboursement de la dette financière actuelle au cours des prochains mois, des dépenses d'activité courante et des besoins de financement liés à la variation de son besoin en fonds de roulement, le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère être en mesure de faire face à ses échéances à venir dans les 12 prochains mois.

#### **4.4.2. Risque de crédit**

Les créances clients constituent les principaux risques de crédit auxquels le Groupe est susceptible d'être exposé. Le Groupe commercialise ses produits et services auprès d'une clientèle située essentiellement en France mais développe également son activité dans d'autres pays d'Europe, en Afrique et au Moyen Orient. Le Groupe évalue périodiquement le risque crédit et la situation financière de ses clients et provisionne les pertes potentielles sur créances non recouvrables. Le montant de ces pertes constatées au cours des deux derniers exercices est demeuré non significatif et est resté dans les limites anticipées par la direction.

Par ailleurs, dans le cadre du développement de son activité en France, le Groupe a mis en place un contrat d'affacturage pour les activités France de Lucibel SA depuis octobre 2011 et un contrat d'affacturage pour les activités de Lucibel Retail en novembre 2012, lui garantissant la mobilisation d'une partie de son poste clients et une assurance-crédit en cas de défaillance. De plus, un contrat d'affacturage porte sur les activités France de Cordel, qui bénéficie par ailleurs d'un contrat d'assurance-crédit spécifique lui permettant de couvrir le risque clients associé à sa clientèle Grands Comptes et comptes classiques.

Le Groupe veille à ce que les encours contractés auprès de sa clientèle française demeurent compris dans les plafonds de financement et de garantie fixés dans le cadre de ses contrats d'affacturage et d'assurance-crédit. Il peut être amené à négocier avec ses clients, le cas échéant, l'obtention de garanties ou le versement d'acomptes sur commandes en cas d'encours de commandes supérieurs aux plafonds de financement et de garantie dont il bénéficie.

S'agissant des clients internationaux, la Société procède à une analyse interne du risque client et demande si nécessaire des garanties auprès des clients présentant un risque de crédit. Malgré les précautions prises par la Société, la défaillance d'un client pourrait avoir un impact défavorable sur les résultats et la situation financière de la Société.

#### **4.4.3. Risque lié aux pertes historiques**

Depuis sa création en 2008, la Société a enregistré chaque année des pertes opérationnelles. La perte nette consolidée cumulée s'élève à 20.741 K€ à l'issue de l'exercice clos le 31 décembre 2013 et à 12.035 K€ à l'issue de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

Le Groupe a un historique de pertes d'exploitation et pourrait connaître de nouvelles pertes opérationnelles au cours des prochaines années, notamment du fait de la nécessité de maintenir ses

efforts de Recherche et Développement pouvant comprendre l'acquisition de nouvelles technologies, produits ou licences afin de conforter son avance technologique, ainsi qu'en raison du développement du marketing en France et à l'international. L'augmentation de ces dépenses pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

#### **4.4.4. Risque lié au crédit d'impôt recherche**

La Société bénéficie depuis 2012 d'un crédit d'impôt recherche en tant qu'entreprise investissant significativement en Recherche et Développement. Les dépenses de recherche éligibles à ce crédit d'impôt incluent notamment les salaires et traitements, les amortissements du matériel de recherche, les prestations de services sous-traitées à des organismes de recherche agréés (publics ou privés) et les frais de propriété intellectuelle. La Société se conforme aux exigences de documentation et d'éligibilité des dépenses et fait appel aux services d'un cabinet spécialisé dans le conseil aux entreprises en matière de crédit d'impôt recherche.

La Société a reçu le remboursement par le Trésor Public du crédit d'impôt recherche de l'année 2012 au cours de l'année 2013. Il ne peut cependant être exclu que les services fiscaux remettent en cause les modes de calcul des dépenses de Recherche et Développement retenus par le Groupe pour les exercices ultérieurs ou que le crédit d'impôt recherche soit remis en cause par un changement de réglementation. Si une telle situation devait se produire, cela pourrait avoir un effet défavorable sur les résultats, la situation financière et les perspectives du Groupe.

#### **4.4.5. Risque lié au financement de l'activité de Citéclaire**

Dans le modèle opérateur développé par Citéclaire et proposé aux collectivités locales (voir section 6.5.2), la Société intègre la conception des solutions sur la base de l'analyse des besoins, l'installation, la maintenance et le financement des équipements.

Le calendrier et l'intensité du développement de l'offre de Citéclaire sont fortement conditionnés à la conclusion d'accords de financement auprès de sociétés spécialisées dans la location d'équipements de longue durée.

A ce jour, Citéclaire n'a pas encore finalisé les modalités, notamment financières, d'intervention des partenaires qu'elle a identifiés. L'évolution des discussions engagées avec ces partenaires pourrait contraindre Citéclaire à reconsidérer certaines modalités de son offre de services ou devoir trouver de nouveaux partenaires financiers, ce qui aurait un impact défavorable sur ses perspectives de développement.

#### **4.4.6. Risques liés à l'utilisation future des déficits fiscaux reportables**

Au 31 décembre 2013, après prise en compte de la perte nette dégagée sur l'exercice, le Groupe dispose de déficits fiscaux reportables s'élevant à 20.211 K€, dont 17.606 K€ en France. A ce jour, les déficits dégagés en France sont indéfiniment reportables sur les bénéfices futurs.

En France, l'imputation de ces déficits est plafonnée à 50% du bénéfice imposable de l'exercice, cette limitation étant applicable à la fraction des bénéfices qui excède 1 million d'euros. Le solde non utilisé du déficit reste reportable sur les exercices suivants et est imputable dans les mêmes conditions sans limitation dans le temps.

Il ne peut être exclu que les évolutions à venir en matière de fiscalité des sociétés viennent à remettre en cause, pour tout ou partie, la possible imputation de ces déficits antérieurs sur les bénéfices futurs ou à limiter dans le temps leur imputation. Aucun impôt différé actif n'est reconnu dans les comptes consolidés au titre des déficits fiscaux reportables.

#### **4.4.7. Risques liés aux engagements hors bilan et nantissements**

Voir section 20.1 du Document de Base et note 31 des annexes des comptes consolidés.

## **4.5. RISQUES DE MARCHE**

### **4.5.1. Risque de taux**

L'endettement financier du Groupe est présenté à la section 20.1 du Document de Base dans la note 26 des annexes des comptes consolidés.

La dette financière du Groupe est essentiellement souscrite à taux fixe dont le taux moyen ressort à environ 4,58%. Le prêt participatif d'amorçage (PPA) souscrit auprès d'OSEO en février 2012 (150 K€ de nominal) est le seul emprunt à taux variable et porte intérêt à Euribor 3 mois + 555 bps. Les financements à court terme (concours bancaires) sont rémunérés sur la base de 10% en moyenne.

Au 31 décembre 2013, compte tenu d'un total de dettes à taux variable représentant moins de 1% de la dette financière brute et d'un coût de l'endettement financier net s'établissant à 660 K€ (168 K€ hors emprunt obligataire), le Groupe considère que la sensibilité en année pleine d'une variation des taux d'intérêt de +/- 1% est sans incidence matérielle tant sur la valeur de marché de l'endettement que sur le niveau du résultat consolidé.

### **4.5.2. Risque de change**

Compte tenu du caractère international de son activité, le Groupe se trouve exposé à un risque de change tant à l'égard de ses clients qu'à l'égard de ses fournisseurs.

Le Groupe a mis en place en 2012 un outil de couverture du risque de change lié aux achats en Dollar américain réalisés par le Groupe pour les besoins de son activité. Cet outil consiste principalement en un engagement d'achat à terme de dollars américains que le Groupe complète par des achats au comptant. Le Groupe n'a pas recours à d'autres produits dérivés. Il ne peut cependant être donné aucune garantie sur le fait que le Groupe pourra gérer efficacement dans le futur son risque de change et que la politique suivie lui permettra de ne pas subir de pertes du fait de ce risque ou de maintenir un niveau de marge satisfaisant. Le Groupe n'a pas eu recours à des produits dérivés sur 2013.

Le Groupe présente une exposition :

- à la variation de l'euro en raison d'un prêt libellé en euro de la maison-mère Lucibel SA à sa filiale chinoise dont la monnaie fonctionnelle est le RMB,
- à la variation de l'USD en raison de diverses dettes opérationnelles libellées en USD dans les comptes de Lucibel SA.

Au 31 décembre 2013, l'exposition des capitaux propres au risque de change est due principalement au Franc suisse, au Dirham des Emirats Arabes Unis et au RMB chinois. Une variation de 10% des taux de conversion des devises étrangères à l'euro aurait un impact de 218 K€ sur les capitaux propres dont 1 K€ sur les participations ne donnant pas le contrôle.

Le Groupe négocie les conditions de couverture du risque de change au mieux de ses intérêts sans toutefois pouvoir garantir que les taux négociés constitueront les meilleurs taux de couverture du marché ni qu'il sera en mesure de négocier des taux raisonnables. Toute dégradation des conditions de négociation de ces taux ou évolution défavorable des taux pourrait avoir un impact défavorable sur les résultats et la situation financière du Groupe.

### **4.5.3. Risque sur actions**

A la date du présent Document de Base, le Groupe ne détient pas de portefeuille de placement investi en actions ou instruments financiers. En conséquence, il estime ne pas être exposé à un risque sur actions.

### **4.5.4. Risque de dilution**

La Société a procédé à l'attribution de bons de souscription d'actions (BSA), de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) et d'options de souscription d'actions. A la date du présent

Document de Base, l'exercice de ces titres pourrait conduire à la création de 1.387.669 actions nouvelles générant une dilution maximale de 22,1% sur la base du capital et des droits de vote pleinement dilués.

Dans le cadre de sa politique de motivation de ses dirigeants et salariés, la Société pourrait procéder à l'avenir à l'émission de nouveaux instruments financiers donnant accès au capital de la Société pouvant entraîner une dilution supplémentaire, potentiellement significative, pour les actionnaires actuels et futurs de la Société.

En outre, la Société a également procédé fin 2013 à l'émission 1.200.000 obligations convertibles en actions au profit de nouveaux investisseurs, qui seront converties à la demande de la Société le jour de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris (voir la section 21.1.4 du présent Document de Base pour plus de précisions).

La Société a une politique de croissance externe pouvant combiner un paiement en numéraire avec une émission d'actions nouvelles. Le paiement d'une acquisition en actions nouvelles pourrait entraîner une dilution potentielle des actionnaires existants ainsi qu'une dilution des bénéfices par action. Les risques de dilution associés à cette politique sont tempérés par une volonté de proportionner raisonnablement un paiement en titres et un paiement en espèces ainsi qu'une exigence forte en termes de sélectivité et de valorisation des cibles.

## **4.6. ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES**

### **4.6.1. Politique en matière d'assurance**

Le Groupe a mis en place une politique de couverture des principaux risques assurables avec des montants de garantie et de franchise qu'il estime compatibles avec la nature de ses activités.

Le Groupe s'attache ainsi à disposer de garanties d'assurance couvrant notamment les risques de responsabilité civile et professionnelle qu'il considère adaptées aux risques spécifiques encourus dans le cadre de ses activités.

Le Groupe ne peut toutefois garantir qu'il sera toujours en mesure de conserver, et le cas échéant d'obtenir, des couvertures d'assurance similaires à un coût acceptable, ce qui pourrait le conduire, notamment au fur et à mesure de son développement, à accepter des polices d'assurance plus onéreuses et/ou à assumer un niveau de risque plus élevé.

Par ailleurs, l'occurrence d'un ou de plusieurs sinistres importants, même s'ils sont couverts par ces polices d'assurance, pourrait affecter les activités du Groupe et sa situation financière compte tenu de l'interruption de ses activités pouvant résulter de tels sinistres, des délais de remboursement par les compagnies d'assurance en cas de dépassement des limites fixées dans les polices et du renchérissement des primes qui s'en suivrait.

### **4.6.2. Présentation des polices d'assurance**

Le Groupe a renouvelé ou conclu des polices d'assurance avec des assureurs spécifiques, dont les plus significatives en valeur ont été contractées par la Société et sa filiale française Cordel et sont destinées à couvrir les principaux risques suivants :

<b>Police d'assurance</b>	<b>Assuré</b>	<b>Assureur</b>	<b>Risques couverts</b>	<b>Montant des garanties</b>	<b>Date d'expiration</b>
<b>Responsabilité civile exploitation et produits</b>	Lucibel SA	Allianz et Eurocourtage IARD	Exploitation (avant livraison) Produits (après livraison)	7,5 M€/sinistre/an 1,5 M€/sinistre/an	19/01/2015 Renouvelable annuellement par tacite reconduction

Police d'assurance	Assuré	Assureur	Risques couverts	Montant des garanties	Date d'expiration
<b>Responsabilité civile exploitation et produits</b>	Cordel SAS	AXA	Exploitation (avant livraison) Produits (après livraison)	9,1 M€/sinistre/an 3,0 M€/sinistre/an	31/12/2014 Renouvelable annuellement par tacite reconduction
<b>Multirisques stocks</b>	Cordel SAS	AXA	Pertes sur produits stockés dans l'entrepôt loué par la Société (Incendie, etc.)	1,6 M€/ sinistre/an	31/12/2014 Renouvelable annuellement par tacite reconduction
<b>Transports privés de marchandises</b>	Cordel SAS	AXA	Pertes sur produits stockés dans les véhicules des techniciens de la Société (Incendie, etc.)	25 K€/ véhicule	31/12/2014 Renouvelable annuellement par tacite reconduction
<b>Responsabilité civile des mandataires sociaux</b>	Lucibel SA	AIG	Plafond global	2,0 M€	01/06/2015 Renouvelable automatiquement

La Société externalise la gestion de ses stocks de produits finis localisés en France auprès d'un prestataire de services logistiques. Dans le cadre du contrat conclu avec ce prestataire, la Société bénéficie d'une assurance ayant pour objet de couvrir les risques de pertes sur stocks liés aux incendies, vols, etc. La valeur des stocks couverts dans le cadre de ce contrat s'établit à 5 M€.

Enfin, la Société et ses filiales ont souscrit des polices d'assurance multirisque couvrant les locaux et matériels exploités dans le cadre de leurs activités courantes, les flottes de véhicules de fonction et de société et les déplacements professionnels à l'étranger.

## 5. INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE

### 5.1. HISTOIRE ET EVOLUTION DU GROUPE

#### 5.1.1. Dénomination sociale et nom commercial de la Société

La dénomination sociale de la Société est LUCIBEL.

#### 5.1.2. Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

La Société est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéro d'identification 507 422 913.

Le siège social de la Société est situé au 3, place Louis Renault, 92500 Reuil Malmaison (téléphone : +33 (0)1 80 04 12 34).

#### 5.1.3. Date de constitution et durée

La Société a été constituée le 5 août 2008 sous la forme d'une société anonyme de droit français à conseil d'administration.

La Société a été constituée pour une durée de 99 années à compter de la date de son immatriculation au Registre du Commerce, soit jusqu'au 4 août 2107, sauf prorogation ou dissolution anticipée.

La Société est régie par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur et à venir, notamment par le Code de commerce et ses textes modificatifs, ainsi que par ses statuts.

#### 5.1.4. Historique du Groupe

2008	
Août	Création de la Société par Frédéric Granotier, qui avait auparavant co-fondé POWEO, le 1 <sup>er</sup> opérateur énergétique indépendant en France.
2009	
Mars	Commercialisation en grande distribution d'une gamme innovante d'ampoules fluocompactes, répondant aux meilleurs standards en termes de consommation énergétique, de qualité d'éclairage et de temps d'allumage.
Octobre	Lucibel obtient le prix <i>Golden Pentawards 2009</i> pour son éco-emballage <i>egg-box</i> .
Novembre	Augmentation de capital de 0,9 M€ souscrite principalement par les fondateurs et la sphère <i>Friends &amp; Family</i> .
2010	
Janvier	L'ampoule fluocompacte de Lucibel est élue « Produit de l'Année 2010 ».
Mai	Lucibel est sélectionnée par la Mairie de Paris comme partenaire de son opération d'échange d'ampoules. 100.000 ampoules fluocompactes Lucibel sont ainsi distribuées aux foyers bénéficiant du tarif de première nécessité.
Juin	Jean-Laurent Houot, concepteur de nombreux produits innovants dans le domaine de l'éclairage, rejoint Lucibel en tant que Directeur Recherche & Développement et Innovation.
Juillet	Augmentation de capital de 1,1 M€ souscrite pour l'essentiel par les actionnaires existants et les salariés, destinée à financer l'implantation d'un site d'assemblage propriétaire en Chine.



Octobre	Signature d'un projet pilote d'équipement en produits LED <sup>2</sup> d'une cafétéria du Groupe Casino.
<b>2011</b>	
Janvier	Lucibel inaugure à Shenzhen (Chine) sa propre usine d'assemblage.
	Lucibel réalise sa première opération de croissance externe avec l'acquisition de la société Diligent à Hong-Kong, et son dirigeant-fondateur, Charles d'Haussey, intègre l'organisation commerciale de Lucibel pour développer les ventes sur la zone Asie Pacifique.
Février	Augmentation de capital de 0,7 M€ souscrite pour l'essentiel par les actionnaires existants et auprès de <i>business angels</i> et <i>family offices</i> , notamment destinée à financer les projets de croissance externe.
Mars	Commercialisation de la Lucipanel, dalle lumineuse pour l'éclairage professionnel.
Avril	François-Xavier Oliveau, fort de son expérience au sein de plusieurs groupes industriels (Air Liquide, Schneider Electric, Arjowiggins) rejoint Lucibel en tant qu'associé et Directeur Général Délégué Opérations.
Mai	Acquisition des actifs de la société suisse ElektroLED par la filiale Lucibel Suisse SA, constituée à cette occasion.
Septembre	Le Groupe franchit le cap des 100 collaborateurs.
Octobre	Lucibel reçoit pour son programme de recherche le soutien financier d'Oséo, sous la forme d'une avance remboursable à taux zéro d'un montant global de 0,8 M€ dont 0,6 M€ versés fin 2011 (0,2 M€ versés fin 2013 à l'occasion de la clôture de ce programme).
	En dépit d'un environnement financier dégradé, une augmentation de capital d'un montant de 4,0 M€ est réalisée auprès de <i>business angels</i> et de <i>family offices</i> .
	Enregistrement des deux premiers brevets Lucibel auprès de l'INPI.
Novembre	Les produits Lucibel reçoivent la certification « sans risque photo-biologique » décernée par le laboratoire allemand TÜV. C'est la première fois au monde que l'intégralité du cœur de gamme d'un fabricant reçoit cette certification.
	Lucibel signe un partenariat de recherche et développement avec le laboratoire LAPLACE, rattaché au CNRS et à l'université Paul Sabatier de Toulouse.
Décembre	Lucibel inaugure son laboratoire de recherche et développement à Saint-Clair (Isère).
	Lucibel intègre le club « Oséo Excellence », qui regroupe les 2.000 sociétés françaises innovantes financées par Oséo les plus prometteuses.
<b>2012</b>	
Avril	L'organisme de certification britannique SIRA décerne à Lucibel, pour son usine de Shenzhen (Chine), la certification ISO 9001-2008 au titre de ses activités de conception, fabrication et commercialisation d'équipements d'éclairage à base de LED.
	Gilles Aubagnac rejoint Lucibel en tant que Directeur Financier du Groupe, après une expérience de près de 20 années développée en cabinet d'audit (Ernst & Young France et Etats-Unis) et en direction financière et opérations de sociétés privées et cotées technologiques (Netgem) et médias (Videofutur).

---

<sup>2 2</sup> LED : *Light-Emitting Diode* ou diode électroluminescente

Mai	Lucibel réalise une nouvelle levée de fonds pour un montant de 3,5 M€, destinée à accompagner la croissance de ses activités et l'extension de sa présence internationale.
Juin	Lucibel enregistre ses premiers succès commerciaux au Maroc et aux Emirats dans le cadre de son développement sur les marchés à l'exportation.
	Lucibel réalise une levée de fonds complémentaire de 1,5 M€ auprès du fonds d'investissement Aster Capital et devient partenaire privilégié de Schneider Electric, sponsor d'Aster Capital.
Juillet	Lucibel obtient un prêt participatif de 0,6 M€ consenti par SOFIRED, organisme de financement filiale de la Caisse des Dépôts et Consignation.
Septembre	Lucibel acquiert les actifs de la société Homelights et se dote d'un réseau de distribution opérationnel dans le <i>B to C</i> .
	Lucibel annonce le lancement de la Luciflora, une gamme d'ampoules LED révolutionnaires pour remplacer les ampoules incandescentes.
Octobre	Lucibel poursuit son expansion internationale et ouvre sa filiale Lucibel <i>Middle East</i> à Dubaï.
Novembre	Le Président de la République François Hollande effectue une visite au siège social de Lucibel en compagnie du Ministre du Redressement Productif, Arnaud Montebourg.
	Lucibel reçoit le prix de « l'entreprise <i>cleantech</i> la plus innovante en Europe » lors de l'événement <i>Cleantech Connect</i> organisé par la banque d'affaires internationale GP Bullhound.
<b>2013</b>	
Mars	Lucibel annonce le rachat de Cordel, leader français dans l'éclairage des commerces.
	Lucibel clôture avec succès une nouvelle levée de fonds de 4,6 M€ pour financer sa croissance.
Juin	Lucibel clôture une levée de fonds complémentaire de 1,5 M€ essentiellement souscrite par CM-CIC Capital Innovation et Sudinnova.
Juillet	Nouveaux financements consentis à hauteur de 2,0 M€ par Bpifrance (ex-Oseo) pour soutenir l'innovation et le développement des réseaux de distribution du Groupe.
	Signature d'un accord de sous-traitance d'assemblage des produits Lucibel avec Flextronics, un des principaux EMS mondiaux.
Octobre	Lucibel intègre le club des 100 entreprises <i>Cleantech</i> les plus prometteuses au Monde.
Novembre	Lucibel reçoit le prix de la croissance la plus rapide en Europe dans le secteur <i>Cleantech</i> à l'occasion de l'événement <i>Cleantech Connect</i> organisé à Londres par la banque d'investissement internationale GP Bullhound Connect.
Décembre	Emission d'un emprunt obligataire de 9 M€ sous forme d'obligations convertibles en actions de la Société (OCA), souscrite par Bpifrance, Aster Capital et CM CIC Capital Innovation.
	Lucibel procède à l'acquisition de la société Procédés Hallier, leader en France de l'éclairage de musées.
	Augmentation de capital de 3,7 M€ destinée notamment à financer l'acquisition de Procédés Hallier et partiellement souscrite par le fondateur de cette société.

2014	
Janvier	Thierry Bodirot rejoint le Groupe Lucibel en qualité de Directeur des Ventes et Marketing Groupe (nommé Directeur Général Délégué Ventes et Marketing en février 2014), avec une expérience internationale de 25 années en développement commercial et management, développée dans les secteurs des smart énergies, du bâtiment et de la transition énergétique, dans des environnements d'hyper croissance.
Février	Lucibel multiplie par 3,4 son chiffre d'affaires en 2013 (21,5 M€)
	Le Groupe Lucibel franchit le cap des 200 collaborateurs.
Mars	Lucibel annonce le lancement d'une offre muséographique associant la technologie LiFi ( <i>Light Fidelity</i> ) et la lumière LED.
Avril	Obtention par Lucibel de la qualification d'Entreprise Innovante pour les FCPI.
	Création de la filiale Lucibel Africa, domiciliée au Maroc, tête de pont pour la distribution des produits et services du Groupe sur le continent africain.

## 5.2. INVESTISSEMENTS

### 5.2.1. Principaux investissements réalisés au cours des deux derniers exercices

Les montants des investissements réalisés au cours des deux derniers exercices, qui ont été financés par voie d'augmentations de capital successives, d'une émission d'obligations convertibles en actions, de recours à l'endettement bancaire et, de manière moins significative, par l'obtention d'aides publiques à l'innovation ou encore par le remboursement de créances de crédit impôt recherche, sont les suivants :

Données consolidées, normes IFRS (en K€)	Exercice 2013 12 mois	Exercice 2012 12 mois
<b>Ecart d'acquisition</b>	<b>9 495</b>	<b>145</b>
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>2 079</b>	<b>469</b>
Investissements	695	469
Incidence des variations de périmètre	1 384	-
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>565</b>	<b>112</b>
Investissements	103	112
Incidence des variations de périmètre	462	-
<b>Immobilisations financières</b>	<b>50</b>	<b>22</b>
Investissements	50	22
Incidence des variations de périmètre	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>12 189</b>	<b>748</b>

#### Exercice clos le 31 décembre 2012

- Les investissements en immobilisations incorporelles de 469 K€ concernent les frais de développement engagés en vue de la production de nouveaux produits ou de produits substantiellement améliorés et des procédés associés pour 367 K€ ainsi qu'au coût de licences et de logiciels exploités par les structures de recherche et développement pour 101 K€.
- Les investissements en immobilisations corporelles s'élèvent à 112 K€ dont 51 K€ sont liés aux matériels et installations techniques et industrielles et 61 K€ regroupent les agencements, matériels de bureau et matériels informatiques.
- Les investissements en immobilisations financières s'élèvent à 22 K€ et correspondent essentiellement à des dépôts et cautionnements.

- Les incidences des variations de périmètre et écarts d'acquisition sont peu significatives et pour l'essentiel liées à l'acquisition en avril 2012 d'un fonds de commerce en Espagne et en septembre 2012 de la société Lucibel Retail, spécialisée dans la distribution des produits et solutions d'éclairage LED (sources et luminaires) à destination de réseaux de distribution spécialisés et d'une clientèle grand public (B to C).

### **Exercice clos le 31 décembre 2013**

- Les investissements en immobilisations incorporelles s'élèvent à 695 K€ et correspondent aux frais de développement de nouveaux produits pour 625 K€ et aux coûts de licences et logiciels exploités par les structures de Recherche et Développement et de *back office* (mise en place d'un ERP notamment) pour 70 K€.
- Les investissements en immobilisations corporelles s'élèvent à 103 K€ dont 63 K€ d'outillages techniques et industriels liés au lancement en *mass production* de nouveaux produits et 40 K€ d'agencement de bureaux (déménagement du siège social) et de matériels informatiques.
- Les investissements en immobilisations financières s'élèvent à 50 K€ correspondant essentiellement aux apports en capital liés au lancement de la filiale Citéclaire.
- Le montant significatif des incidences des variations de périmètre et écarts d'acquisition totalisant 11.341 K€ traduit l'importance de la politique de croissance externe menée par la Groupe au cours de l'exercice 2013. Ce montant est lié à l'acquisition de 100% de la société Cordel Développement, holding de détention de 100% du capital de la société Cordel (éclairage pour points de vente et commerces), et de 100% de la société Procédés Hallier, spécialiste français de l'éclairage pour musées. Ces deux sociétés ont été consolidées par intégration globale au 31 décembre 2013.

### **5.2.2. Principaux investissements réalisés par le Groupe sur l'exercice en cours et mode de financement**

Depuis le début de l'exercice en cours, le Groupe a concentré ses investissements sur les deux domaines suivants:

- innovation, développement produits et industrialisation avec pour objectif de renforcer son portefeuille de brevets et d'élargir la gamme de produits ;
- systèmes d'information afin de renforcer les outils de pilotage opérationnels et financiers et de contribuer à l'efficacité des fonctions commerciales et techniques.

### **5.2.3. Principaux investissements envisagés**

Les organes de direction de la Société n'ont souscrit, à la date du présent Document de Base, aucun engagement ferme portant sur la réalisation d'investissements significatifs d'une nature différente des investissements réalisés au cours des exercices précédents.

## 6. APERÇU DES ACTIVITES

### 6.1. PRESENTATION GENERALE

#### 6.1.1. Notre métier

Lucibel est un Groupe spécialisé dans la conception et la distribution de solutions d'éclairage innovantes basées en particulier sur la technologie LED (*Light-Emitting Diod*, ou diode électroluminescente). Le Groupe est positionné pour l'essentiel sur les segments du marché professionnel pour lesquels ses solutions LED apportent une valeur d'usage maximale, à savoir les commerces et CHR<sup>3</sup>, les bureaux et l'industrie, et enfin les collectivités publiques.

Lucibel fonde ses ambitions de développement sur trois piliers : la croissance organique de ses marchés, les gains de parts de marché liés à son approche « solution » segmentée et à l'extension de son réseau commercial direct et indirect, tant en France qu'à l'international, et enfin une stratégie de consolidation d'un marché européen des luminaires très fragmenté, déjà mise en œuvre avec succès depuis la création du Groupe en 2008.

Le marché mondial de l'éclairage est à l'aube d'une transformation radicale du fait de l'émergence d'une technologie de rupture, le *Solid-State Lighting* (SSL), dont la forme plus aboutie est la technologie LED. Forts de leurs atouts décisifs en matière d'éclairage, les produits et solutions LED devraient largement dominer le marché dans les prochaines années.

Plus généralement, l'adoption de la LED va faire basculer le secteur de l'éclairage dans le monde de l'électronique et du numérique. Cette évolution majeure ouvre la voie à de nouvelles fonctionnalités et de nouveaux usages de la lumière, créant autant de nouveaux marchés potentiels comme l'éclairage intelligent ou les applications pour la santé et le bien-être. L'ampleur de cette révolution technologique sera comparable à celle vécue par l'industrie de l'image ou de la musique lors de l'avènement du numérique dans ces secteurs, avec une modification profonde du paysage concurrentiel favorable aux nouveaux entrants.

#### 6.1.2. La révolution de l'éclairage LED

La LED est un composant électronique qui émet de la lumière quand il est traversé par un courant électrique. Si ce composant est connu de longue date de l'industrie électronique, il était cependant cantonné jusqu'au début des années 2000 à des usages de signalisation ou de décoration. Cette utilisation limitée était liée à la faiblesse du flux lumineux qu'il permettait de dégager, et à la difficulté d'obtenir un éclairage de couleur blanche, homogène et stable dans la durée. Ce n'est que depuis quelques années que l'amélioration conjuguée de la puissance lumineuse des LED et de leur efficacité énergétique a permis de les utiliser à des fins d'éclairage.

Ses multiples avantages en font désormais la technologie privilégiée pour les nouvelles sources d'éclairage : son efficacité lumineuse qui permet de réduire jusqu'à 90% la consommation d'énergie par rapport aux technologies traditionnelles<sup>4</sup>, sa durée de plus de 20 fois supérieure<sup>5</sup>, son flux lumineux de grande qualité, son allumage immédiat et son insensibilité aux cycles d'allumage-extinction, ses larges possibilités d'intégration et de customisation, sa capacité à interagir avec l'environnement ou à être pilotée à distance, etc.

Sous l'effet d'un effort de recherche constant des laboratoires et industriels du secteur, la LED connaît une amélioration constante de ses performances : la Loi de Haitz stipule ainsi que les performances des puces LED doublent tous les trois ans, alors que les prix sont divisés par 10 tous les dix ans. Alors que le prix des produits d'éclairage LED constitue actuellement le principal frein à leur adoption massive,

---

<sup>3</sup> CHR : Cafés, Hôtels et Restaurants.

<sup>4</sup> Rapport *Energy Savings Potential of SSL Lighting in General Illumination Applications* – U.S. Department of Energy, janvier 2012.

<sup>5</sup> Idem.

l'amélioration programmée des performances des puces LED couplée à l'érosion de leur prix seront de puissants facteurs de généralisation de cette technologie.

Les spécificités techniques de la LED nécessitent toutefois d'être prises en compte dès la conception d'un produit d'éclairage pour bénéficier de ses atouts. Il existe en effet un certain nombre d'enjeux techniques critiques pour le bon fonctionnement d'un produit d'éclairage LED, dans les domaines optique, thermique et électronique. La maîtrise de ces enjeux est indispensable pour assurer la qualité et la longévité de la lumière diffusée, tant sur le plan du design et de l'architecture du produit que sur son intégration dans l'environnement d'utilisation.

### **6.1.3. Un marché mondial porté par les atouts de la LED**

Selon l'AIE (Agence Internationale de l'Energie), l'éclairage représente 19% de la consommation électrique mondiale<sup>6</sup>. Pour les utilisateurs professionnels comme les commerces, il peut même représenter jusqu'à 60% de leur consommation selon l'ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie)<sup>7</sup>. Les atouts décisifs de la LED pour les utilisateurs, combinés à de puissants facteurs de croissance structurels (efficacité énergétique croissante, érosion des puces LED et politiques gouvernementales favorables dans la plupart des grands pays industrialisés ou émergents), devraient se traduire par une part de marché dans l'éclairage général en croissance exponentielle pour représenter près de 70% du marché de l'éclairage général en 2020.

Le marché de l'éclairage général LED devrait ainsi dépasser le seuil des 50 milliards d'euros en 2020 contre 5 milliards d'euros en 2011, soit une croissance annuelle moyenne de 30%<sup>8</sup>. Cette forte croissance s'accompagnera de l'émergence de nouveaux marchés compte tenu des applications de la technologie LED dans l'éclairage intelligent d'une part, et dans les domaines du bien-être et de la santé d'autre part.

Les segments du marché professionnel de l'éclairage général LED ciblés en priorité par le Groupe (commerces et CHR, bureaux et industrie, collectivités publiques) ont représenté un marché de 4,7 milliards d'euros en 2013, et devraient dépasser les 12 milliards d'euros en 2017 soit une croissance annuelle moyenne de 27%<sup>9</sup> sur la période.

Le marché de l'éclairage général LED recouvre à la fois le marché des sources lumineuses et celui des luminaires. En effet la longévité d'une LED entraîne un phénomène de convergence entre ces deux marchés, historiquement séparés, puisqu'il n'est plus nécessaire d'isoler la source afin de la remplacer régulièrement. Lucibel se positionne avant tout en tant qu'acteur du luminaire LED même si son offre commerciale comprend également des sources LED, au contraire des acteurs historiques de l'éclairage (Philips, Osram et General Electric) qui proposent principalement des sources lumineuses. Le secteur des luminaires est beaucoup plus fragmenté que celui des sources lumineuses, notamment en Europe.

### **6.1.4. Une trajectoire d'hyper-croissance soutenue par une stratégie d'acquisitions ciblées**

Lucibel a été créée en 2008 par Frédéric Granotier, qui avait auparavant co-fondé POWEO, le 1<sup>er</sup> opérateur énergétique indépendant en France. Fort de l'expérience de son fondateur en matière d'offre de services d'efficacité énergétique, Lucibel a débuté son activité en tant que commercialisateur d'une gamme de produits d'efficacité énergétique couvrant notamment l'éclairage. L'arrivée en 2010 de Jean-Laurent Houot, un des rares spécialistes en France des nouvelles technologies de l'éclairage, a convaincu Frédéric Granotier de concentrer l'activité de Lucibel sur ce marché en plein bouleversement.

Lucibel a signé ses premiers projets d'installation d'éclairage LED dès fin 2010, et s'est dotée début 2011 d'un site propriétaire d'assemblage localisé à Shenzhen (Chine) où se situent les principaux fournisseurs mondiaux des composants nécessaires à la fabrication de produits d'éclairage LED. Le

---

<sup>6</sup> Etude *Light's Labour's Lost, Policies for Energy-Efficient Lighting* – AIE, 2006.

<sup>7</sup> Brochure *Rénovation de l'éclairage des commerces de centre-ville* – ADEME, avril 2013.

<sup>8</sup> Etude *Lighting the Way: Perspectives on the global lighting market* – McKinsey, août 2012.

<sup>9</sup> Estimations établies par Lucibel à partir de données McKinsey extraites de l'étude précitée.

Groupe a inauguré fin 2011 son laboratoire de Recherche et Développement (« **R&D** »), outil clé de sa capacité d'innovation et de différenciation, situé à Saint-Clair (Isère).

Face à la forte croissance de son activité, Lucibel a fait évoluer son modèle industriel en 2013 en confiant l'assemblage de ses produits à Flextronics, l'un des principaux EMS mondiaux (sous-traitance de fabrication électronique). La gestion de son propre site d'assemblage avait auparavant permis au Groupe de renforcer son expérience des processus industriels de fabrication de produits d'éclairage LED, ainsi que sa connaissance et sa proximité avec les principaux fournisseurs de composants et sous-traitants. Le partenariat avec Flextronics permet au Groupe de faire face à la montée en puissance de la demande de ses produits, tout en gardant la maîtrise de la conception et le choix des fournisseurs stratégiques. Lucibel conserve une équipe implantée à Shenzhen qui lui permet, entre autres fonctions, de gérer de manière optimale ses relations avec ses fournisseurs et sous-traitants, en particulier avec Flextronics.

Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 21,5 M€ en 2013 (11,8 M€ à périmètre constant) contre 6,3 M€ en 2012 et 3,6 M€ en 2011. Le Groupe dispose d'un effectif global de 204 personnes à la date du présent Document de Base, réparties entre la société mère et les différentes filiales, dont 7 filiales à l'international.

Lucibel fonde la poursuite de sa trajectoire de croissance sur trois piliers :

- la croissance organique du marché de l'éclairage LED en général, et en particulier des segments du marché professionnel sur lesquels le Groupe a choisi de se positionner (commerces et CHR, bureaux et industrie, collectivités publiques) ;
- les gains de parts de marché : Lucibel dispose d'une expertise reconnue dans les solutions d'éclairage innovantes, tant sur le plan technique qu'en termes de compréhension des attentes de ses clients et d'approche commerciale. Le Groupe met ainsi en œuvre une stratégie de marketing et ventes ciblée sur les acteurs professionnels pour lesquels la technologie LED apporte une valeur ajoutée maximale au-delà de la simple fonction d'éclairage. Ces segments seront de fait plus prompts à adopter la technologie LED et à reconnaître la valeur de l'offre commerciale de Lucibel. Le Groupe entend gagner des parts de marché grâce à l'extension de son réseau de commercialisation direct et indirect, d'une part, et à l'amélioration progressive de l'efficacité commerciale de ce réseau, d'autre part, et ce tant en France qu'à l'international ;
- la croissance externe : sur un marché des luminaires très fragmenté en Europe, Lucibel entend jouer un rôle fédérateur auprès d'acteurs isolés et ne possédant pas des ressources humaines qui leur permettraient d'adopter la technologie LED, mais qui disposent en revanche de positions historiques fortes sur des segments ou géographies prioritaires pour le Groupe. Lucibel a déjà procédé à cinq opérations d'acquisition de sociétés ou d'actifs depuis sa création, dont 2 opérations majeures en 2013 : l'acquisition en mars 2013 de la société Cordel, *leader* français dans l'éclairage des points de ventes (10,8 M€ de chiffre d'affaires en 2013 sur une base de 12 mois), et en décembre 2013 de la société Procédés Hallier, *leader* français de l'éclairage de musées (2,5 M€ de chiffre d'affaires sur l'année 2013).

#### **6.1.5. Les atouts clés de Lucibel**

La révolution de l'éclairage LED et les perspectives de croissance qui en découlent attirent naturellement les convoitises de nombreux acteurs, qu'ils soient présents sur le marché de longue date ou nouveaux entrants. Sur ce marché coexistent ainsi des acteurs historiques de l'éclairage (Philips, OSRAM et General Electric), des géants de l'électronique professionnelle et grand public (Samsung, Toshiba, LG, Panasonic) mais également de jeunes sociétés agiles mais avec une maîtrise technologique limitée.

Dans cet environnement concurrentiel en pleine recomposition, Lucibel estime disposer d'atouts majeurs pour se développer, se différencier et s'imposer durablement sur ses marchés cibles comme une référence mondiale en termes de qualité et d'innovation :

- Une capacité d'innovation reconnue : fort de sa maîtrise des nouvelles technologies de l'éclairage, et de la technologie LED en particulier, le Groupe a pu développer une gamme de

produits *premium* qu'il fait évoluer en permanence pour permettre à ses clients de bénéficier des améliorations constantes des performances de la LED et de nouvelles fonctionnalités ;

- Une proposition de valeur différenciée et ciblée : au-delà de l'innovation purement technique, Lucibel innove également dans l'approche commerciale de ses marchés avec une offre orientée « solution » plutôt que « produit » et largement personnalisable, afin d'apporter plus que la lumière à des clients professionnels exigeants. Le Groupe se distingue également par une approche directe des Grands Comptes et le développement d'une offre destinée aux collectivités publiques selon un modèle d'opérateur de service d'éclairage ;
- Une organisation commerciale multi-canaux et ouverte sur l'international : le Groupe déploie une stratégie multi-canaux agressive tant en France qu'à l'international, avec près de 30 pays déjà couverts commercialement, afin de maximiser sa couverture commerciale et de surperformer la croissance de ses marchés ;
- Un modèle industriel compétitif et flexible : Lucibel déploie une stratégie industrielle mixte, combinant un partenaire de sous-traitance d'assemblage *offshore*, un atelier en région parisienne et l'implantation prévue en 2014 d'un site de différenciation retardée en Europe, afin de se rapprocher de la demande finale. Le Groupe garde ainsi l'entière maîtrise de la conception et de la qualité de ses produits, tout en bénéficiant de la flexibilité et de la compétitivité de son partenaire pour les grandes séries ;
- Un projet visible et fédérateur au sein d'un secteur fragmenté : le Groupe constitue un pôle d'attraction dans le secteur du luminaire pour des acteurs séduits par sa maîtrise technique et ses ambitions de développement. Avec cinq acquisitions réalisées depuis sa création, Lucibel dispose d'une organisation dédiée et de process structurés pour poursuivre les nombreuses opportunités de croissance externe existant en particulier en Europe ;
- Une équipe de management expérimentée et réactive : réunie autour de Frédéric Granotier, entrepreneur expérimenté et ayant démontré sa capacité à gérer l'hyper-croissance d'une entreprise, l'équipe managériale de Lucibel est structurée et dimensionnée pour mener à bien le plan de développement ambitieux du Groupe, tout en préservant l'agilité et la rapidité d'exécution indispensables au succès de sa stratégie de croissance.

Ces atouts ont été mis en avant par les nombreuses récompenses obtenues à ce jour par le Groupe, comme le prix de « l'entreprise *cleantech* la plus innovante en Europe » en 2012 et de « l'entreprise *cleantech* ayant la croissance la plus rapide en Europe » en 2013, décernés par la banque d'affaires internationale GP Bullhound, et l'intégration de Lucibel fin 2013 dans la liste des 100 sociétés du secteur *cleantech* les plus prometteuses à l'échelle mondiale (*Global Cleantech 100*). Lucibel est par ailleurs membre de « bpi excellence » depuis 2011.

## **6.2. INTRODUCTION A LA TECHNOLOGIE D'ECLAIRAGE LED**

### **6.2.1. Les différentes technologies de l'éclairage**

La lumière est une forme de radiation électromagnétique. Seule une petite partie du spectre de cette radiation est perceptible par l'œil humain, les autres parties correspondant par exemple aux rayons ultraviolets (UV) et infrarouges (IR). Depuis l'invention de la lampe à incandescence en 1879 par Thomas Edison, un nombre limité de technologies ont été développées pour émettre de la lumière à des fins d'éclairage général.

Les produits d'éclairage sont traditionnellement distingués selon l'une ou l'autre de ces technologies, et se répartissent ainsi en cinq catégories principales : les lampes à incandescence, les lampes halogènes, les lampes fluorescentes, les lampes à haute intensité de décharge (HID) et les lampes à LED. Si les lampes à LED représentaient moins de 10% du marché de l'éclairage général en valeur en 2011, leurs avantages décisifs associés à de puissants facteurs structurels devraient leur permettre de capturer près de 70% du marché en 2020 (voir section 6.3 du présent Document de Base).



Les performances d'une lampe sont en général décrites par un certain nombre de caractéristiques techniques :

- la puissance, exprimée en watts électriques (W) ;
- le flux lumineux, exprimé en lumens (lm) : quantité de lumière émise par la lampe ;
- l'efficacité lumineuse, exprimée en lumens par watt (lm/W) : rapport entre le flux lumineux et la puissance consommée ;
- la durée de vie économique, exprimée en heures : période au terme de laquelle la chute de flux d'une lampe ne permet plus d'atteindre les niveaux d'éclairement requis. Un remplacement systématique préventif des lampes sur l'installation est alors nécessaire, même si celles-ci fonctionnent encore ;
- la température de couleur, exprimée en degrés kelvins (K) : qualifie l'ambiance lumineuse de l'espace éclairé. Elle varie des teintes chaudes, à dominante orangée (température inférieure à 3.000 K) aux teintes froides, d'un aspect bleuté (5.000 K et plus), les teintes neutres se situant autour de 4.000 K ;
- l'indice de rendu des couleurs (ou IRC) : capacité d'une lampe à restituer fidèlement les couleurs telles qu'elles apparaissent sous la lumière naturelle. Le maximum est 100.

Les principales caractéristiques de chaque famille technologique de lampes sont résumées ci-après (NB : les durées de vie et efficacités lumineuses mentionnées proviennent d'un rapport publié en 2012 par le Ministère de l'énergie des Etats-Unis<sup>10</sup>).

Lampes à incandescence : la lumière est produite par un courant électrique qui traverse un filament dans un environnement de gaz inerte. Cette technologie produit une lumière chaleureuse (température de couleur inférieure à 3.000 K) avec un rendu des couleurs très satisfaisant. En revanche, l'énergie consommée est très largement convertie en chaleur et ne produit que 5% à 10% de lumière. Du fait de la chaleur intense du filament, la durée de vie est très courte et s'établit en moyenne de 1.400 heures (ampoules) à 2.500 heures (spots).

Lampes halogènes : le principe de fonctionnement est similaire à celui des lampes à incandescence, mais la composition du gaz diffère et comprend notamment des éléments chimiques de la famille des halogènes (brome, iode, fluor). Cela permet d'obtenir un IRC supérieur à 90 et d'améliorer l'efficacité lumineuse tout en allongeant la durée de vie de ces lampes, qui varie en moyenne de 1.500 heures (ampoules) à 4.000 heures (spots).

Lampes fluorescentes : cette technologie consiste à générer via un arc électrique une radiation ultraviolette, qui produit de la lumière au contact d'un revêtement interne de phosphore luminescent. Les applications les plus connues de cette technologie sont les tubes fluorescents et les lampes fluo-compactes dites basse consommation. L'efficacité lumineuse de cette technologie est effectivement supérieure à celles des lampes à incandescence et des lampes halogènes. En revanche ces lampes sont sensibles aux cycles d'allumage-extinction, mettent un certain temps avant d'atteindre 100% de leur flux lumineux et sont sujettes au scintillement. Cette technologie génère par ailleurs des atomes de mercure, substance hautement nocive, qui peuvent se dissiper dans l'atmosphère si l'ampoule est brisée. Malgré ces inconvénients, leur durée de vie plus élevée (de 10.000 heures en moyenne pour les lampes fluo-compactes jusqu'à 20.000 heures en moyenne pour les tubes fluorescents) et leur consommation plus modérée que les autres technologies gazeuses en ont fait la technologie la plus largement adoptée jusqu'à l'émergence de la LED.

Lampes HID : les lampes HID (Haute Intensité de Décharge) fonctionnent sur le principe d'un arc lumineux généré dans un environnement de gaz inerte, typiquement du gaz argon. La chaleur générée par l'arc entraîne la vaporisation des autres composants ce qui augmente la génération de lumière. En

---

<sup>10</sup> Rapport *Energy Savings Potential of SSL Lighting in General Illumination Applications* – U.S. Department of Energy, janvier 2012.

contrepartie de leur forte puissance, la complexité du processus entraîne toutefois souvent un délai dans l'atteinte du flux lumineux maximal des lampes HID. Les performances de cette catégorie de lampes varient grandement selon les composants utilisés, les plus performantes étant aussi les plus coûteuses. Le rendu des couleurs des lampes HID présente globalement un IRC inférieur aux autres technologies. Dès lors, ces lampes sont essentiellement utilisées lorsqu'un flux lumineux important est nécessaire et que leur IRC faible n'est pas un handicap majeur (bâtiments industriels, entrepôts, équipements sportifs...). Leur durée de vie moyenne varie entre 18.000 (Metal Halide) et 28.000 heures (Sodium à Haute Pression).

Lampes à LED : cette technologie fait partie de la famille du SSL (*Solid-State Lighting*) qui repose sur l'utilisation de matériaux solides pour produire de la lumière, par opposition à la famille des technologies gazeuses (lampes à incandescence, fluorescentes et HID). Une diode électroluminescente (*Light-Emitting Diod* ou LED) est un composant électronique qui émet de la lumière quand il est traversé par un courant électrique. Les propriétés de l'électroluminescence dans les semi-conducteurs ont été découvertes en 1922 puis industrialisées à partir des années 60 sous la forme de diodes de couleur. Mais ce n'est seulement qu'au début des années 2000 que les LED de forte puissance et les LED blanches sont apparues, grâce à d'importants efforts de recherche et développement des acteurs du secteur, avec l'ambition de remplacer toutes les autres technologies existantes pour l'éclairage général.

En effet, les LED se distinguent par une efficacité lumineuse élevée et qui continue de s'améliorer, une durée de vie pouvant atteindre 50.000 heures, un indice de rendu des couleurs élevé, un allumage immédiat et une insensibilité aux cycles d'allumage-extinction, et une grande facilité d'intégration compte tenu de leur petite taille (les avantages de la LED sont décrits plus en détail dans la section 6.2.4 ci-après). Les fabricants de puces LED commercialisent également des modules LED (ou package), qui sont des assemblages d'une ou plusieurs LED montées sur une carte de circuit imprimé, avec ou sans dispositif de commande de la lumière.

Il est possible de classer les LED :

- selon leur spectre lumineux :
  - les LED de couleur, dont le spectre est quasiment monochromatique (rouge, vert, bleu) ;
  - les LED blanches, dont le spectre est constitué de plusieurs longueurs d'ondes. La technologie la plus utilisée actuellement pour produire de la lumière blanche avec des LED consiste à ajouter une fine couche de phosphore sur une LED bleue ;
- selon leur puissance : le principe de fonctionnement est identique, mais le champ d'application varie :
  - les LED de faible puissance, inférieure à 1 Watt, sont par exemple utilisées comme voyants lumineux sur les appareils électroménagers ;
  - les LED de forte puissance, supérieure à 1 Watt, supportent des courants plus importants (jusqu'à 5 ampères) et fournissent davantage de lumière (jusqu'à 220 lumens par watt). Pour l'éclairage, on utilise en général des lampes constituées d'une ou plusieurs LED de forte puissance accolées.

Les OLED (*Organic Light-Emitting Diod*) sont des diodes électroluminescentes composées de matériaux organiques, par exemple des polymères, et font partie à ce titre de la famille technologique du SSL. Les OLED sont aujourd'hui moins efficaces que les LED et restent chères à produire compte tenu de leurs contraintes de fabrication. En ce qui concerne leur utilisation pour l'éclairage général, seuls quelques produits haut de gamme sont actuellement disponibles en petite série sur le marché.

En revanche les OLED ont l'avantage de se présenter sous forme de surfaces lumineuses planes et souples, et sont de ce fait particulièrement adaptées au rétroéclairage des écrans. Cette technologie est sans doute amenée à prendre de l'importance au cours des prochaines années et à étendre les possibilités d'intégration et d'utilisation de l'éclairage, au même titre que les LED.

## 6.2.2. Les atouts décisifs de la LED

Les raisons pour lesquelles la technologie SSL, et la LED en particulier, est appelée à devenir la technologie dominante pour les applications d'éclairage général ont été mises en avant fin 2011 par un Livre Vert publié par la Commission Européenne au sujet de l'avenir de l'éclairage<sup>11</sup>, et sont résumées ci-après :

- Efficacité énergétique : les nouveaux produits SSL sont aussi économes en énergie que leurs équivalents les plus perfectionnés (lampes fluorescentes ou HID), lesquels ont presque atteint leur niveau optimal de performance. Au cours des prochaines années, la technologie SSL va dépasser toute autre technologie d'éclairage existante pour ce qui est de l'efficacité énergétique. Elle permettra de réaliser des économies d'énergie significatives grâce à des systèmes d'éclairage intelligents conçus, installés et actionnés de façon efficace.
- Qualité de l'éclairage : la technologie SSL offre un éclairage de haute qualité et un grand confort visuel en termes de rendu des couleurs (couleurs vives et naturelles des objets éclairés) et de commande dynamique (spectre de la lumière, commutation instantanée et variation d'intensité). Les appareils ont une longue durée de vie et des coûts de maintenance moindres et ne contiennent pas de mercure. Ils sont aisément réglables en intensité et en couleur et permettent d'adapter l'éclairage aux exigences de l'application et aux préférences de l'utilisateur. Des études en cours montrent également que l'éclairage ambiant créé par certaines lampes à LED contribue au bien-être, améliore les conditions d'étude et de travail (par exemple : dans les écoles et les bureaux) et a une influence positive sur la vitalité, la concentration et la vigilance des personnes.
- Design et esthétique : la technologie SSL donne aux concepteurs et industriels de l'éclairage une liberté presque totale pour élaborer de nouveaux concepts et paramètres. Elle permet de nouvelles formes de luminaires et de systèmes d'éclairage, y compris leur intégration complète dans les éléments de bâtiment (murs, plafonds, fenêtres). Par la combinaison des couleurs et des formes, les LED et OLED offrent de nouvelles possibilités de personnaliser l'environnement à l'aide de la lumière, en contribuant ainsi au confort et au bien-être.
- Innovation et nouveaux usages : la combinaison et l'exploitation du large éventail des caractéristiques et avantages que présente la technologie SSL permettent de créer de nombreux débouchés pour l'industrie de l'éclairage et entraînent une modification des modèles d'entreprise: il ne s'agit plus de vendre des sources lumineuses et des luminaires mais de les intégrer dans l'aménagement intérieur et les bâtiments, ni de vendre des lampes de remplacement mais des solutions et des systèmes d'éclairage intelligents et de créer de nouveaux marchés pour commercialiser l'éclairage comme un service.

La Commission Européenne estime que l'intense activité déployée à travers le monde dans le domaine de la fabrication et de la recherche va permettre, au cours des prochaines années, d'améliorer encore les performances de l'éclairage SSL et d'en réduire substantiellement le coût. Cette analyse rejoint celle du Ministère de l'Energie des Etats-Unis dans son rapport précité, dont sont extraites les données figurant dans les tableaux ci-après sauf indication contraire.

L'efficacité lumineuse et les durées de vie moyennes des différentes technologies d'éclairage sont résumées dans le tableau ci-après :

---

<sup>11</sup> Livre Vert Eclairons l'avenir, accélérer le déploiement de technologie d'éclairage innovantes – Commission Européenne, décembre 2011.

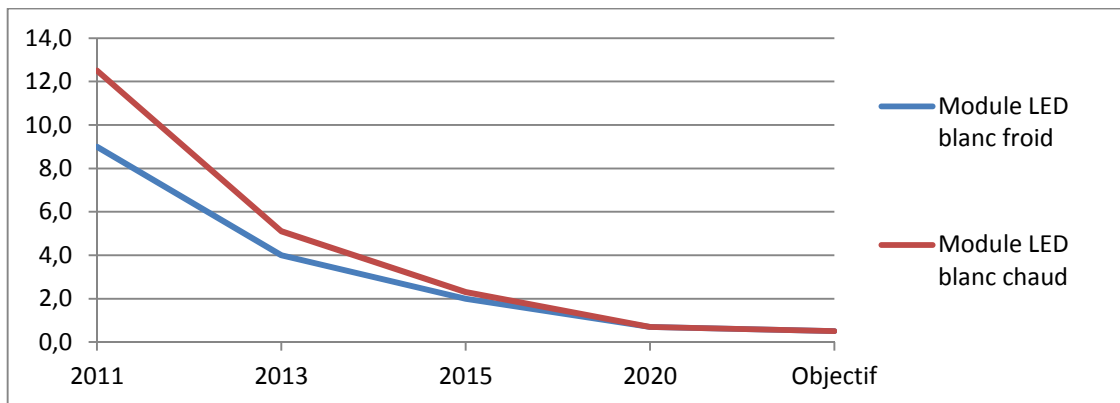
	Lampes à incandescence	Lampes halogènes	Lampes fluorescentes	Lampes HID	Lampes et luminaires à LED
Efficacité lumineuse (lm/W)	10 à 12	15	45 (CFL) à 90 (tubes fluorescents)	38 (Metal Halide) à 143 (Sodium)	95 à 131
Durée de vie moyenne (heures)	1.800 (ampoules) à 2.500 (spots)	1.500 (ampoules) à 3.000 (spots)	10.000 (CFL) à 20.000 (tubes fluorescents)	18.000 (Metal Halide) à 28.000 (Sodium)	Supérieure à 40.000

(Source : Ministère de l'Energie des Etats-Unis<sup>12</sup>)

Non seulement les lampes et luminaires LED dépassent déjà les performances moyennes des autres technologies, mais ces performances devraient continuer à s'améliorer significativement dans les années à venir pour atteindre une efficacité lumineuse largement supérieure à 200 lm/W et une durée de vie dépassant les 50.000 heures, des caractéristiques techniques déjà revendiquées par certains fabricants de puces LED comme Cree<sup>13</sup> qui est l'un des fournisseurs de puces LED de Lucibel.

En parallèle, les prix des puces LED devraient poursuivre leur érosion, facteur clé de leur adoption généralisée en complément de l'amélioration de leur efficacité lumineuse et de leur durée de vie :

Projection du prix des modules LED de 2010 à 2020 (en USD/Klm)



(Source : Ministère de l'Energie des Etats-Unis<sup>14</sup>)

### 6.2.3. Un retour sur investissement attractif

En l'état actuel des performances énergétiques et des prix moyens constatés des produits et solutions LED, ceux-ci offrent d'ores et déjà des délais de retour sur investissement très courts pour les utilisateurs professionnels. Selon les simulations réalisées en 2013 par l'ADEME pour le cas des commerces de centre-ville, ils peuvent ainsi s'établir entre 2 et 3 ans pour des rénovations effectuées majoritairement en produits LED<sup>15</sup>. Dans le secteur des bureaux, les retours peuvent être un peu plus longs.

<sup>12</sup> Rapport *Energy Savings Potential of SSL Lighting in General Illumination Applications* – U.S. Department of Energy, janvier 2012.

<sup>13</sup> Site internet de la société Cree ([www.cree.com](http://www.cree.com))

<sup>14</sup> Rapport *Solid-State Lighting Research and Development: Multi-Year Program Plan* - U.S. Department of Energy, avril 2012.

<sup>15</sup> Brochure *Rénovation de l'éclairage des commerces de centre-ville* – ADEME, avril 2013.

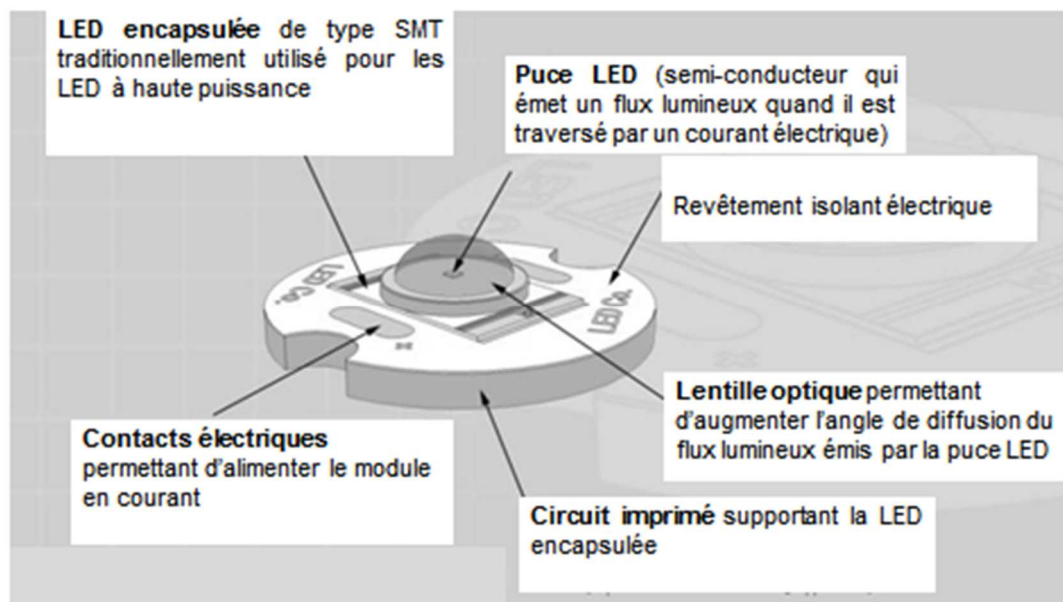
L'exemple concret d'une opération de rénovation de l'éclairage réalisée par Lucibel à l'Atelier Renault, situé à Paris sur les Champs-Élysées, démontre qu'il est même possible d'atteindre un délai de retour sur investissement inférieur à un an. Un délai aussi court peut être atteint en combinant les économies réalisées sur la consommation énergétique à celles correspondant au non-renouvellement des sources (grâce à la longévité des produits LED comparée aux technologies remplacées) et à la réduction des opérations de maintenance associées.

Ces délais ne pourront que se réduire encore à l'avenir grâce à l'amélioration anticipée de l'efficacité lumineuse des puces LED évoquée ci-dessus, contribuant à lever le principal frein que constitue le montant de l'investissement initial nécessaire pour adopter la technologie LED, supérieur aux autres technologies actuellement disponibles sur le marché (à l'exception de l'OLED qui reste encore plus chère à fabriquer compte tenu d'une plus grande complexité du *process* de fabrication).

#### 6.2.4. Les enjeux techniques de l'éclairage LED

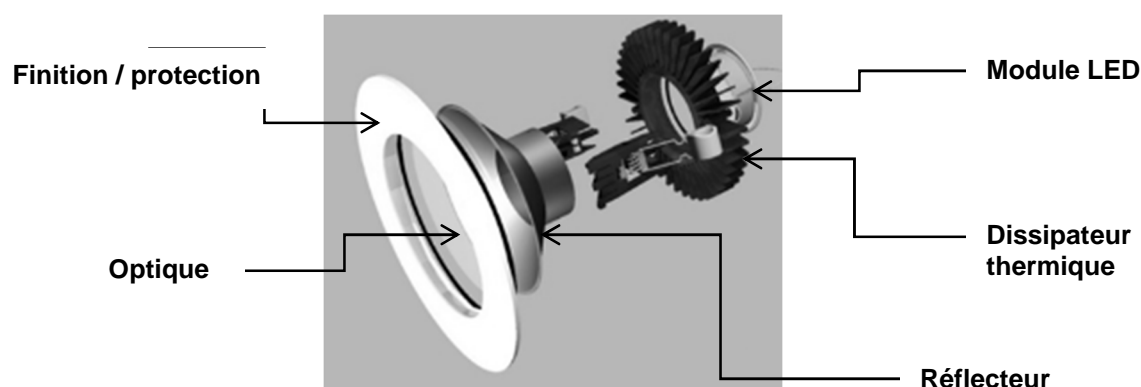
Une source ou un luminaire LED est composé d'une puce LED (ou d'un module LED) et d'un ensemble de pièces complémentaires destinées à former un appareil d'éclairage autonome. Les sources et luminaires destinés à un usage professionnel utilisent souvent des puces LED à haute puissance, dont l'intégration nécessite toutefois un savoir-faire approprié pour concevoir des produits tirant le meilleur parti des qualités techniques de la LED et les préservant dans la durée.

Principaux composants d'un module LED à haute puissance



(Source : LED Development Blog)

#### Principaux composants d'un luminaire LED (exemple d'un produit type *downlight*)



(Source : Lucibel)

Il est indispensable de maîtriser les nombreux enjeux techniques de l'intégration d'une puce ou d'un module LED dans un produit d'éclairage, en particulier les LED à haute puissance, afin de produire un flux lumineux de qualité optimale et stable dans la durée, et d'en assurer l'innocuité photo-biologique.

##### 6.2.4.1. Thermique

Si les lampes à LED émettent moins de chaleur que les technologies gazeuses (lampes à incandescence, fluorescentes et HID) grâce à leur rendement plus élevé, cette chaleur doit pour autant être correctement dissipée car les autres composants électriques et électroniques d'une lampe à LED n'apprécient pas d'être exposés durablement à la chaleur. La petite taille des puces LED et leur intégration dans des dispositifs ou emplacements exigus rendent cette problématique encore plus critique. Lucibel dispose d'un savoir-faire spécifique dans la conception et le design de produits d'éclairage assurant une dissipation thermique optimale, permettant ainsi de préserver dans la durée l'intensité et la qualité du flux lumineux de ses solutions LED.

##### 6.2.4.2. Optique

Les puces LED émettent par nature un flux de lumière concentré. Si cette caractéristique est appréciable pour les éclairages d'accentuation, il convient d'offrir un vaste choix de rayonnement du flux lumineux selon les besoins des utilisateurs. Le choix et le design des lentilles optiques, des dispositifs de réflexion et même l'implantation de la puce LED conditionnent largement le rendu lumineux final et font appel à des compétences pointues en optique.

##### 6.2.4.3. Electronique

Les lampes à LED appartenant à la catégorie des produits électroniques, le choix des composants et leur implantation sur les cartes mères ont également une influence critique sur les fonctionnalités et la qualité globale des produits d'éclairage LED. Cette dimension prendra d'autant plus d'ampleur que se développeront les solutions de *smart lighting*, qui impliquent également la maîtrise des systèmes de contrôle tant au plan matériel que logiciel.

##### 6.2.4.4. Risques sanitaires et certification « innocuité photo-biologique »

Comme tout produit électronique, les lampes à LED peuvent présenter un danger sanitaire en cas de mauvaise conception, de composants de mauvaise qualité ou d'utilisation inappropriée. Pour encadrer ces risques il existe de nombreuses normes applicables aux produits électriques en général, et aux produits d'éclairage en particulier. Ces normes varient souvent d'un pays à l'autre, même s'il existe des initiatives pour établir un cadre homogène à l'échelon continental ou international. Lucibel prend en compte la question des normes applicables dès la phase de conception et développement de ses produits (voir section 6.4).

La Norme NF / EN 62471 de la Commission Internationale de l'Éclairage (CIE), seul organisme reconnu à l'échelle internationale, garantit aux utilisateurs l'innocuité du faisceau lumineux des LED sur tous les tissus humains (peau et yeux). Elle distingue 4 groupes de produits en fonction du risque, du groupe « 0 » (sans risque) au groupe « 3 » (risque élevé).

L'intégralité des produits cœur de gamme de Lucibel, à savoir les produits des familles Powerlight (spots), Lucipanel (dalles) et Lucicup (*downlight*), a été classée par TÜV, laboratoire allemand de certification, dans le groupe 0 (sans risque) de la norme NF EN 62471.

### **6.3. LA REVOLUTION LED : UN MARCHÉ EN FORTE CROISSANCE ET UN PAYSAGE CONCURRENTIEL BOULEVERSE**

*Remarque préliminaire : le cabinet de conseil en stratégie McKinsey a publié en août 2011 une étude portant sur le marché mondial de l'éclairage, qui a fait l'objet d'une mise à jour publiée en août 2012<sup>16</sup>. Cette seconde édition ayant été utilisée comme source pour la plupart des données chiffrées de ce chapitre, son utilisation n'est donc pas mentionnée en détail à chaque occurrence afin d'éviter la multiplication de références redondantes. Elle est simplement signalée par la mention « source : McKinsey », les données émanant d'autres sources étant dûment indiquées le cas échéant.*

Les contraintes croissantes pesant sur la production d'électricité (montant des investissements nécessaires, épuisement des ressources énergétiques, impact environnemental...) amènent l'ensemble des pays industrialisés à favoriser la recherche et l'adoption par les principaux consommateurs de solutions d'efficacité énergétique. L'enjeu est encore plus critique pour les pays émergents qui, pour beaucoup, disposent d'infrastructures de production et de distribution de l'électricité insuffisantes et souvent défaillantes en période de consommation intensive.

Selon l'AIE (Agence Internationale de l'Energie), l'éclairage représente 19% de la consommation électrique mondiale<sup>17</sup> ; pour les utilisateurs professionnels comme les commerces, il peut même représenter jusqu'à 60% de leur consommation<sup>18</sup>. L'efficacité énergétique de la LED, et qui continue de progresser, en fait donc la technologie privilégiée dans les produits et solutions d'éclairage de nouvelle génération. Le secteur professionnel est particulièrement intéressé par cette technologie compte tenu de l'usage intensif qu'il fait de l'éclairage, jusqu'à 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 dans certains secteurs (santé, équipements collectifs).

Au sein d'un marché de l'éclairage en progression constante, le secteur de l'éclairage LED est à l'aube d'une forte croissance à l'échelle mondiale. Cette croissance sera entretenue par de puissants facteurs structurels, mais s'accompagnera également de l'émergence de nouveaux marchés compte tenu des applications de la technologie LED dans l'éclairage intelligent, d'une part, et les domaines du bien-être et de la santé, d'autre part.

#### **6.3.1. Un marché mondial en forte croissance**

Les trois principales composantes du marché de l'éclairage sont l'éclairage général (intérieur et extérieur), l'éclairage automobile (phares de voiture et feux de signalisation) et le rétroéclairage des écrans (téléviseurs, moniteurs informatiques et téléphones). L'éclairage général est de loin le segment le plus important, avec un marché mondial estimé à 55 milliards d'euros en 2011, sur un marché total de l'éclairage estimé à 73 milliards d'euros pour la même année.

Le marché de l'éclairage général regroupe le marché des sources lumineuses et celui des luminaires. En effet la longévité d'une LED entraîne un phénomène de convergence entre ces deux segments. La distinction qui était historiquement faite entre sources et luminaires était liée à la nécessité de remplacer régulièrement la source lumineuse, dont la durée de vie était très inférieure à celle du luminaire qui l'accueillait. Avec une durée de vie pouvant dépasser les 50.000 heures d'utilisation effective pour les dernières générations de puces LED, soit plusieurs dizaines d'années pour un luminaire qui n'est pas

---

<sup>16</sup> Etude *Lighting the Way: Perspectives on the global lighting market* – McKinsey, août 2012.

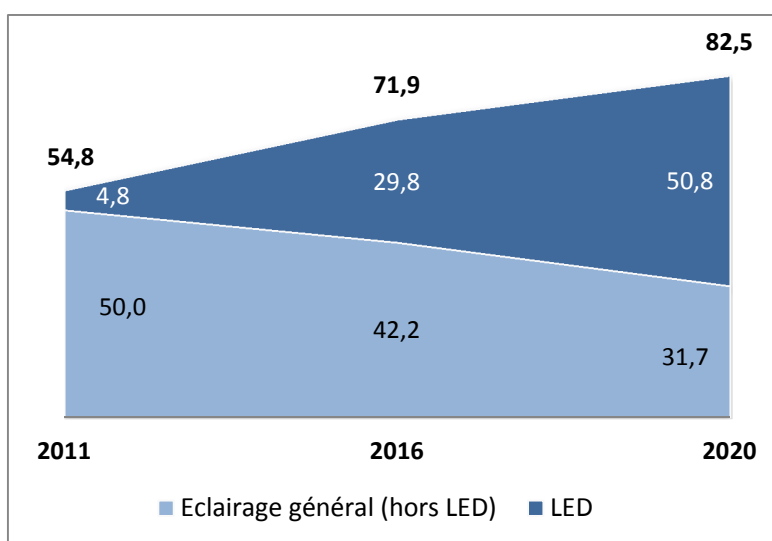
<sup>17</sup> Etude *Light's Labour's Lost, Policies for Energy-Efficient Lighting* – AIE, 2006.

<sup>18</sup> Brochure *Rénovation de l'éclairage des commerces de centre-ville* – ADEME, avril 2013.

constamment allumé, la séparation de la source et du luminaire ne se justifie plus. Cette convergence va également entraîner un déplacement de la valeur au profit du segment des luminaires, tandis que la source va se « commoditiser » sous l'effet d'une standardisation croissante d'une part, et de l'érosion constante des prix des puces et modules LED d'autre part.

En dépit des incertitudes sur la croissance économique mondiale qui est le principal moteur du marché de l'éclairage général, ce dernier devrait atteindre 83 milliards d'euros en 2020, soit une croissance annuelle moyenne de près de 5% entre 2011 et 2020. Cette croissance globale recouvre cependant deux tendances diamétralement opposées sur la même période : une érosion progressive de la part de marché des produits et solutions non-LED, et, à l'opposé, une progression très marquée des produits et solutions LED. Le marché mondial de l'éclairage LED devrait ainsi passer de 5 milliards d'euros en 2011 à plus de 50 milliards d'euros en 2020, soit une croissance moyenne de 30%.

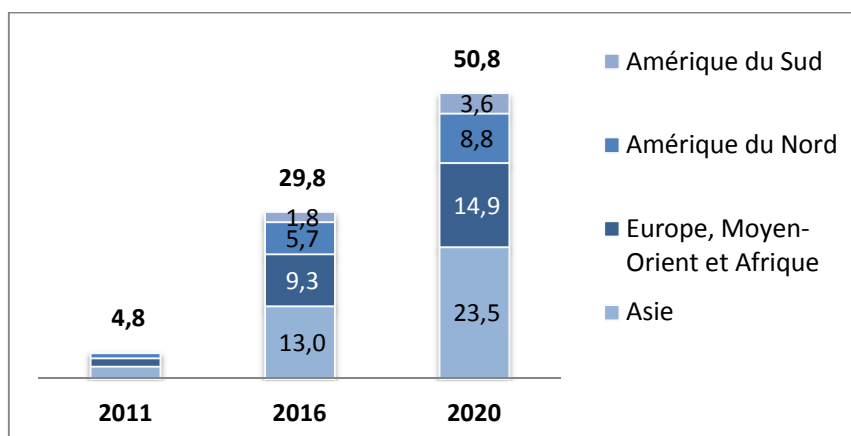
Evolution du marché mondial de l'éclairage général LED et non-LED (2011-2020, en Md€)



(Source : McKinsey)

En termes de zones géographiques, l'Asie représentait en 2011 le principal marché de l'éclairage général, suivie de la zone EMEA (*Europe, Middle-East and Africa*) puis de l'Amérique du Nord et enfin de l'Amérique du Sud. Cette hiérarchie restera globalement inchangée à l'horizon 2020, même si l'Asie et l'Amérique du Sud progresseront plus vite que les autres zones.

Evolution du marché mondial de l'éclairage LED par zone géographique (2011 à 2020, en Md€)



(Source : McKinsey)

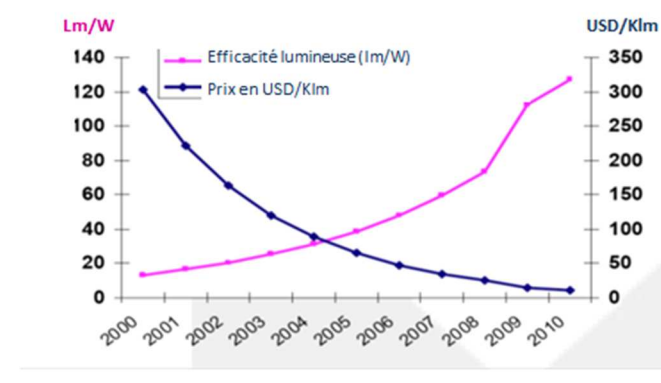


La technologie LED est en effet d'autant plus pertinente en ce qui concerne les pays émergents qu'ils souffrent en général d'une infrastructure de production et de distribution électrique à la fois sous-dimensionnée et instable. Compte tenu de leur faible consommation énergétique, les solutions d'éclairage LED peuvent être couplées à des moyens de production décentralisés de type solaire photovoltaïque ou des batteries de faible volume, et s'avérer ainsi une alternative avantageuse à des investissements coûteux dans les outils de production d'électricité et les infrastructures de transport et de distribution.

### 6.3.2. De puissants facteurs de croissance structurelle

Outre ses avantages décisifs pour les utilisateurs, au premier rang desquels une efficacité énergétique élevée et une durée de vie sans précédent (voir section 6.2.2), l'adoption de la LED dans les applications relevant de l'éclairage général sera favorisée dans les prochaines années par une érosion constante des prix des puces et modules LED utilisés dans les sources lumineuses et luminaires intégrés. Ce phénomène, théorisé sous le nom de la Loi de Haïtz (et similaire à la Loi de Moore qui a soutenu le développement de l'industrie informatique) a déjà été à l'œuvre depuis le début des années 2000, comme illustré par le graphique ci-après :

Evolution de l'efficacité lumineuse et du prix d'un module LED de 1 Watt (2000-2011)



(Source : Strategies Unlimited, 2011)

Ces tendances historiques devraient se poursuivre dans les années à venir selon les projections du Ministère de l'Energie des Etats-Unis (voir section 6.2.2).

Le marché de l'éclairage LED bénéficiera également de politiques gouvernementales destinées à accélérer l'adoption des technologies les plus vertueuses en termes d'efficacité énergétique dans la plupart des zones géographiques. Ces politiques prennent la forme d'incitations positives (subventions) ou négatives (interdiction progressive des lampes à incandescence) dans la plupart des grands pays industrialisés ou émergents.

Ainsi les Etats-Unis ont-ils mis en place une interdiction progressive des ampoules traditionnelles à incandescence entre le 1<sup>er</sup> janvier 2012 (100W), 2013 (75W) et 2014 (60 et 40W). Les États de l'Union Européenne ont décidé pour leur part l'interdiction progressive des lampes à incandescence entre le 1<sup>er</sup> septembre 2009 et la fin 2012. Des politiques similaires sont également mises en œuvre en Chine, au Japon, au Brésil, en Inde et en Russie, selon des modalités et des calendriers variables d'un pays à l'autre.

### 6.3.3. De nouvelles applications pour de nouveaux marchés

En termes d'applications, l'éclairage général LED à destination du secteur professionnel représentait 3,1 milliards d'euros en 2011, soit 68% du marché mondial, contre respectivement 1,5 milliard d'euros et 32% pour le secteur résidentiel. En 2020 le secteur professionnel conservera sa prépondérance mais

il ne représentera que 55% du marché, soit 28 milliards d'euros, contre 45% pour le secteur résidentiel, soit 22 milliards d'euros.

Répartition du marché de l'éclairage général LED par applications (en Md€)



(Source : McKinsey)

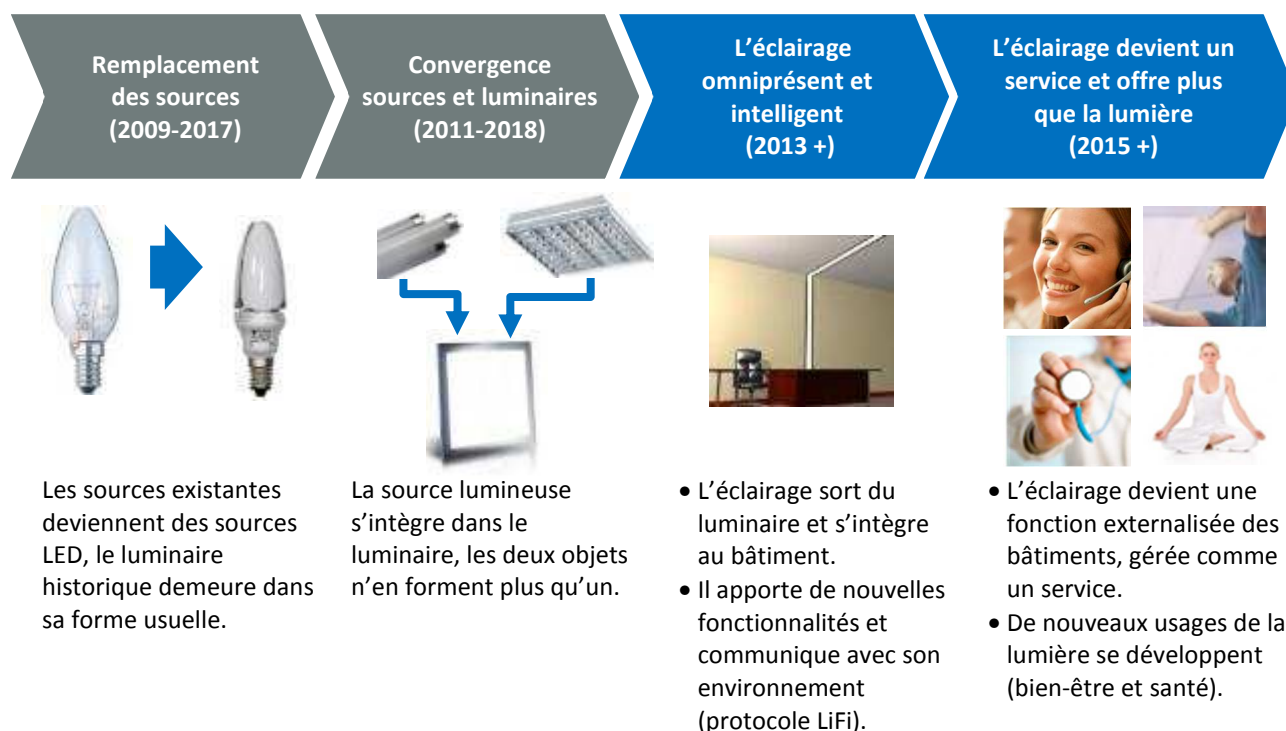
Acteur du secteur de l'éclairage professionnel, Lucibel cible en priorité les segments pour lesquels ses solutions apportent une valeur ajoutée maximale : les points de vente (commerces, hypermarchés, réseaux bancaires...), le segment CHR (cafés, hôtels, restaurants...), le tertiaire privé (bureaux) et public (écoles, équipements collectifs...). Lucibel est également présente sur le segment industrie via une offre centrée sur les parkings et entrepôts industriels ou logistiques.

Les segments du marché professionnel de l'éclairage général LED ciblés en priorité par le Groupe (commerces et CHR, bureaux et industrie, collectivités publiques) ont représenté un marché de 4,7 milliards d'euros en 2013, et devraient dépasser les 12 milliards d'euros en 2017 soit une croissance annuelle moyenne de 27%<sup>19</sup> pour atteindre 16,4 milliards d'euros en 2020.

Le marché des produits et solutions LED devrait par ailleurs s'élargir dans les années à venir compte tenu des nouvelles applications autorisées par la numérisation de la lumière et évoquées dans les sections ci-après.

<sup>19</sup> Estimations établies par Lucibel à partir de données extraites de l'étude *Lighting the Way: Perspectives on the global lighting market* – McKinsey, août 2012.

## La révolution LED – Synthèse des marchés actuels et opportunités à venir



(Source : Lucibel)

### 6.3.3.1. Le marché de l'éclairage intelligent ou « *smart lighting* »

L'irruption de l'électronique dans le secteur de l'éclairage ouvre la porte aux solutions dites de « *smart lighting* », qui consistent à coupler aux produits d'éclairage des systèmes de contrôle et de pilotage afin de limiter les temps d'utilisation de l'éclairage aux besoins réels.

Chaque point d'éclairage a ainsi vocation à devenir intelligent et/ou communiquant, au travers de capteurs lui permettant d'interagir avec son environnement (présence humaine, lumière du jour, présence d'autres sources lumineuses...) et/ou d'être piloté à distance par une interface humaine ou artificielle (programme de gestion centralisée de l'énergie). Ces solutions permettent également de monitorer de manière précise et en temps réel la performance de l'ensemble du système d'éclairage, tant sur le plan de la consommation énergétique que de la qualité de la lumière diffusée.

Les solutions d'éclairage intelligent permettent ainsi de réaliser des économies d'énergie substantielles qui viennent s'additionner à celles déjà réalisées par la source en fonctionnement grâce à son efficacité énergétique propre, et aux économies de maintenance liées à la durée de vie des produits. L'addition de l'ensemble de ces gains économiques permet d'atteindre des délais de retour sur investissement inférieurs à un an pour les utilisateurs professionnels intensifs.

Selon McKinsey, le marché des systèmes de contrôle représentait moins de 2 milliards d'euros en 2011 mais il est amené à se développer rapidement pour atteindre près de 8 milliards d'euros en 2020. Cette estimation ne concerne que la partie matérielle des solutions (capteurs, contrôleurs, interfaces et équipement de communication et de pilotage), à laquelle il faut ajouter la partie logicielle et les services associés.

Le *smart lighting* représente donc une opportunité majeure qui contribuera autant à l'adoption de la technologie LED à des fins d'éclairage général qu'à l'émergence d'un marché complémentaire à part entière et très significatif.

Lucibel a présenté début avril 2014 la première brique de son offre commerciale en matière de *smart lighting*, dans le cadre du salon Light & Building à Francfort. Elle prend la forme d'une solution conçue spécifiquement pour les musées et galeries d'art et qui intègre la technologie de transmission de

données LiFi (*Light Fidelity*). Cette technologie transforme les luminaires LED Lucibel en « émetteurs LiFi » qui peuvent alors transmettre un contenu multimédia (son, vidéo, animation...) vers les *smartphones* ou tablettes des visiteurs en fonction de leur localisation.

Cette solution innovante offre une nouvelle dimension à l'expérience utilisateur grâce à un guide particulier, virtuel et interactif. Partie intégrante du luminaire LED, elle ne demande ni coût d'infrastructure ni consommation énergétique supplémentaire. L'intégration du LiFi, déclinable sur de multiples applications, illustre parfaitement l'ambition de Lucibel d'apporter à ses clients toutes les opportunités offertes par la technologie LED, au-delà de la simple fonction d'éclairage, tant du point de vue des utilisateurs finaux que des exploitants de sites.

#### 6.3.3.2. Le marché du bien-être et de la santé ou « *human-centric lighting* »

Les applications thérapeutiques de la lumière ont été mises en évidence de longue date par de nombreux travaux de recherche. La découverte en 2001 d'un troisième type de récepteur dans l'œil humain a permis d'expliquer l'impact de la lumière sur le rythme circadien d'un être humain, soit l'ensemble des processus biologiques qui ont une oscillation d'environ 24 heures. La NASA a ainsi expérimenté une solution d'éclairage LED pour permettre aux astronautes de compenser l'impact négatif de l'absence de cycle jour/nuit lors des séjours dans l'espace<sup>20</sup>.

Une étude conjointe<sup>21</sup> du cabinet de conseil en stratégie AT Kearney et de la ZVEI, association professionnelle des fabricants allemands de matériel électrique et électronique, met en avant de nombreuses applications potentielles de l'éclairage en dehors de sa fonction première, regroupées sous l'appellation générique « *human-centric lighting* ».

Les auteurs de cette étude illustrent les bénéfices très variés de l'éclairage pour les utilisateurs : une solution d'éclairage adaptée peut ainsi permettre de diminuer les troubles du sommeil des personnes âgées dans les maisons de retraite, réduisant d'autant les coûts de surveillance et de médication. De même, l'éclairage peut améliorer la concentration et les performances cognitives des élèves et étudiants selon les tests mentionnés par l'étude. Enfin, la concentration et la productivité dans un environnement de travail, que ce soit un bureau ou une usine, peuvent également être stimulées par un éclairage approprié.

L'enjeu pour les acteurs du secteur est d'exploiter ce potentiel pour concevoir et mettre sur le marché des produits et solutions LED dont la fonction va bien au-delà de l'usage traditionnel de l'éclairage. L'étude estime que le marché de l'éclairage pour le bien-être et la santé pourrait dès lors atteindre 1,4 milliard d'euros en 2020 rien qu'en Europe (hypothèse médiane)<sup>22</sup>.

#### **6.3.4. La montée en puissance des LED bouleverse le paysage concurrentiel**

L'ampleur de la rupture technologique en cours dans le secteur de l'éclairage est de nature à modifier en profondeur le paysage concurrentiel local et mondial. La baisse des coûts de production des puces LED combinée à la progression continue de leur efficacité lumineuse (voir section 6.3.2) accélèrent leur adoption dans le domaine de l'éclairage général. L'ensemble des acteurs est concerné par cette montée en puissance des LED, à des niveaux différents selon leur positionnement sur la chaîne de valeur.

Cette révolution impacte en premier lieu les acteurs historiques (Philips, Osram, GE Lighting) confrontés à la nécessité d'une lourde reconversion industrielle et logistique. Elle entraîne également l'arrivée de nouveaux entrants de poids : Samsung, Toshiba ou Panasonic, leaders mondiaux de l'électronique grand public et en quête de relais de croissance en raison de la maturité de leur cœur de métier. Enfin un certain nombre d'acteurs régionaux spécialisés dans les luminaires complètent le paysage concurrentiel.

La taille, l'hétérogénéité et l'évolution rapide du marché mondial de l'éclairage offrent de nombreuses opportunités à de nouveaux entrants de taille encore modeste, qui ne pourront toutefois s'établir dans la durée qu'à la condition d'être innovants tant en termes d'offre que d'approche marketing et

---

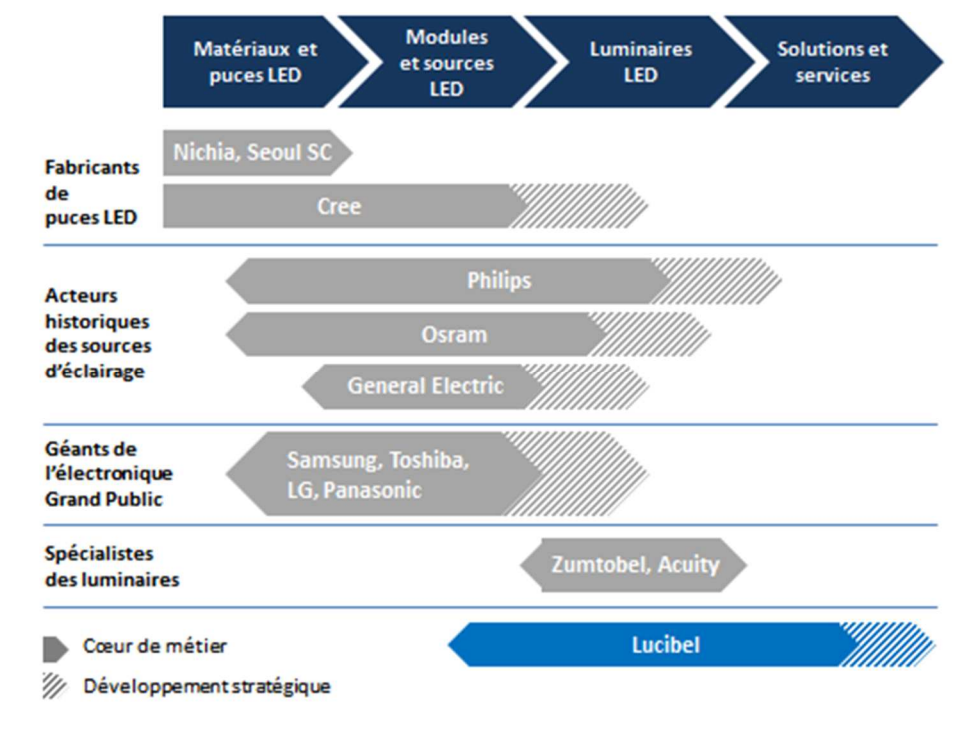
<sup>20</sup> Article *A New Use for LEDS: Mind Control* – New York Times, octobre 2011.

<sup>21</sup> Etude *Human Centric Lighting : Going Beyond Energy Efficiency* - ZVEI & AT Kearney, juillet 2013.

<sup>22</sup> *Idem*

commerciale, sélectifs dans leur positionnement de marché, et de conserver leur agilité en dépit de leur croissance.

#### Positionnement des principaux acteurs du marché mondial de l'éclairage général LED



(Source : Lucibel)

#### 6.3.4.1. Des enjeux spécifiques selon les catégories d'acteurs

Les acteurs du marché de l'éclairage peuvent être regroupés au sein de quatre grands ensembles, avec des enjeux spécifiques

- Les acteurs historiques de l'éclairage : Philips, Osram, General Electric, Havells Sylvania. Ces groupes d'envergure mondiale ont entamé une transition sans précédent historique. Leaders incontestés dans l'éclairage incandescent depuis des décennies, la montée en puissance des LED leur impose de modifier leur outil industriel avec une contrainte autant technique (passage des technologies gazeuses aux technologies SSL) que logistique (évolution technologique rapide créant un risque d'obsolescence et nécessitant une organisation de *supply chain* en flux tendu). Différentes approches coexistent : alors que Philips et Osram disposent de filiales de production de puces et modules LED, General Electric Lighting ou Havells Sylvania interviennent uniquement dans l'assemblage. A noter qu'Osram est devenu indépendant de sa maison-mère, le conglomérat industriel allemand Siemens, suite à son introduction en bourse en juillet 2013.

Afin de s'adapter à ce nouvel environnement, ces acteurs historiques mènent depuis plusieurs années des restructurations majeures accompagnées de fermetures de sites, de lourds plans d'investissements pour faire évoluer leur outil industriel, et des opérations de croissance externe pour acquérir une expertise LED. Parmi les nombreux exemples d'acquisitions de sociétés spécialisées dans les LED par les acteurs historiques, on peut citer pour Philips les sociétés Lumileds, Color Kinetics et Genlyte, et pour Osram les sociétés Encelium, Siteco et Traxon. Ce tournant stratégique majeur est toutefois délicat et lent à mener pour ces acteurs compte tenu de la nécessité de gérer en bon ordre la décroissance progressive de leurs activités dans l'éclairage traditionnel, encore largement prédominantes, et par leur taille.

- Les conglomérats de l'électronique grand public : Samsung, Toshiba, Panasonic, LG. Ces groupes bénéficient de nombreux atouts : compétences dans la fabrication des semi-conducteurs, forte capacité d'innovation et maîtrise de cycles courts qui vont devenir la norme dans l'éclairage. En revanche, leur statut d'acteurs mondiaux leur impose généralement de se concentrer sur les segments de marché les plus larges et offre peu de place à la personnalisation des produits et solutions.
- Les fabricants de puces et modules LED : compte tenu de son intensité capitalistique, ce segment est dominé par une poignée d'acteurs dont les plus importants à l'échelle mondiale sont Nichia (Japon), Osram Optoelectronics (Allemagne), CREE (US) et Seoul Semiconductors (Corée du Sud). Philips est également présent au travers de sa filiale Lumileds, créée en 1999 dans le cadre d'un partenariat avec Agilent Technologies et dont il a pris le contrôle en 2005. Ces acteurs sont confrontés à une érosion rapide des prix de vente les poussant vers une standardisation croissante et une production de masse de leurs produits, à l'image des autres industries de composants électroniques.
- Les acteurs spécialisés dans le luminaire : sur un segment de marché beaucoup plus fragmenté, ils sont souvent régionalisés (Acuity Brands en Amérique du Nord, Zumtobel en Europe) et disposent de positions solides dans les circuits de distribution spécialisés. En revanche ils doivent intégrer la technologie LED, sous peine d'être distancés par les acteurs positionnés plus en amont et qui développent de plus en plus de luminaires LED intégrés, ce qui est d'autant plus compliqué que la plupart des acteurs ont une taille modeste.

Les modèles d'accès au marché et les circuits de distribution sont également impactés : la diversification des fonctionnalités et usages des solutions LED entraînent une hétérogénéité croissante des gammes de produits, et des processus de vente de plus en plus complexes. Ces tendances sont renforcées par les exigences croissantes des clients finaux en matière de solutions personnalisées. A cet égard, la structure très centralisée des grands acteurs du marché, qu'il s'agisse des acteurs historiques de l'éclairage ou des géants de l'électronique, ne favorise pas leur proximité avec les clients finaux et leur capacité à proposer de telles solutions personnalisées. De plus le développement de normes locales accentue le phénomène de régionalisation du marché. L'ensemble de ces phénomènes crée un environnement favorable aux nouveaux entrants agiles et qui ne doivent pas gérer des positions historiques inadaptées.

Il faut par ailleurs noter que la standardisation de la puce LED a pour effet de déplacer la chaîne de valeur vers les acteurs en aval, capables de tirer parti des atouts de cette technologie dans des luminaires intégrés et des solutions globales. Ce phénomène se traduit en particulier par un certain nombre de rapprochements symptomatiques intervenus dans le secteur de l'éclairage ces dernières années, avec par exemple l'acquisition de Ruud Lighting (luminaires) par Cree en 2011, et les acquisitions de Siteco (luminaires) et Traxon (systèmes de contrôle de l'éclairage) par Osram également en 2011.

#### **6.4. UNE DEMARCHE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT DEDIEE A L'INNOVATION PRODUIT**

L'organisation Recherche et Développement (R&D) de Lucibel a pour mission de maximiser la valeur d'usage des produits et solutions proposés aux clients du Groupe, d'une part en améliorant la qualité et les performances techniques et d'autre part en développant de nouvelles fonctionnalités et applications.

Elle concentre ses travaux sur trois axes majeurs pour le développement du Groupe :

- L'innovation technique : Lucibel assure une veille permanente sur l'arrivée de nouveaux matériaux, composants, puces LED et sous-ensembles proposés par les fabricants, avec l'objectif d'améliorer sans cesse les performances de ses produits en intégrant ou développant des technologies pertinentes pour faire face aux enjeux critiques de l'éclairage SSL (efficacité énergétique, réflexion et diffraction optique, dissipation thermique, stabilité de l'alimentation et de l'électronique embarquée...).

- L'innovation produit : les multiples possibilités de fonctionnalités offertes par le monde de l'électronique ouvrent autant de pistes de nouvelles applications de l'éclairage, dépassant la simple fonction de diffusion de la lumière et d'éclairage d'un lieu d'activité pour favoriser de nouveaux usages et bénéfices pour les clients.
- L'extension et la protection de la propriété intellectuelle de Lucibel.

Pour mener à bien ses missions, le département R&D de Lucibel s'appuie en premier lieu sur ses ressources propres, qu'il complète par des partenariats de recherche avec des acteurs institutionnels afin de démultiplier ses capacités. En tant qu'intégrateur de technologies et composants conçus par des tierces parties, Lucibel entretient également une relation de proximité avec les principaux fournisseurs de puces et modules LED.

#### **6.4.1. Une organisation combinant pôles de compétences internes et partenariats de recherche**

Sous la direction de Jean-Laurent Houot, Directeur Général Délégué en charge de l'Innovation, le département R&D de Lucibel est composé de trois unités différentes :

- Le laboratoire de Saint-Clair (Isère), où travaille une équipe actuellement composée de 7 personnes parmi lesquelles des ingénieurs spécialisés en optique, thermique, mécanique et électronique. Cette équipe se concentre sur la veille technologique d'un part, et la conception technique des produits d'autre part (étude de faisabilité, architecture technique du produit, choix des procédés et composants, maquettage et prototypage...) afin de répondre aux objectifs de performance et de fonctionnalité. Le laboratoire a été équipé de différents matériels de précision et nécessaires à des travaux de recherche et conception pointus (mesureur de pic de courant, charge programmable, caméra infrarouge, sphère intégrante munie d'un spectromètre UV à infrarouge, machine de prototypage de circuit intégré) qui ont été partiellement financés par une aide à l'innovation de 550 K€ accordée par OSEO en 2011 complétée par un dernier versement de 200 K€ en 2013. Une seconde enveloppe de financement de 1.700 K€ a été obtenue en 2013, dans le cadre d'un contrat de développement participatif et d'un prêt pour l'innovation.
- L'équipe Développement Produit, basée au siège de Lucibel à Rueil (Hauts-de-Seine), est actuellement composée de 3 personnes et bénéficie du support de 2 chefs de produit détachés du département Marketing. Sa vocation première est de préparer l'industrialisation des produits conçus par le laboratoire, ou des adaptations souhaitées par le département Marketing, en assurant le respect du cahier des charges en termes de fonctionnalités du produit, de prix de revient, de normes réglementaires applicables selon les usages et zones de commercialisation, et de calendrier de commercialisation.

L'équipe intervient depuis l'émergence d'une idée de nouveau produit ou fonctionnalité, avec pour mission de l'accompagner jusqu'au stade de la mise sur le marché ou de la livraison chez le client en cas de produit spécifique. Les idées de nouveaux produits sont issues soit des travaux de recherche du laboratoire, soit de propositions du département Marketing, soit de remontées « terrain » des clients via les équipes commerciales, et font l'objet d'une revue chaque mois par un Comité de Développement Produit.

L'équipe organise ses travaux selon un *process* structuré dénommé PCP (*Product Creation Process*), et gère en permanence un portefeuille de 10 à 20 projets de nouveaux produits (développements internes, produits sourcés et projets collaboratifs). Elle joue un rôle pivot en assurant l'interface entre le laboratoire, le département Opérations qui supervise l'approvisionnement et/ou l'assemblage des produits, et le département Marketing. L'équipe Développement Produit prend en charge aussi bien les produits intégralement développés en interne que ceux développés en partenariat et ceux qui seront achetés à des fournisseurs externes.

- L'équipe Test et Pré-Industrialisation basée à Shenzhen (Chine) et actuellement composée de 5 personnes. En liaison avec les fournisseurs de composants, elle est chargée de préparer la phase d'industrialisation (préparation des outillages et process de fabrication de chaque étape de la fabrication du produit: dessin des moules et profils d'extrusion, gamme d'assemblage,



procédés de soudure...) et d'assurer les *test runs* pour valider la faisabilité industrielle. Les démarches et processus de certification des produits aux normes réglementaires applicables sont également gérés par cette équipe.

En tant qu'acteur reconnu des solutions d'éclairage innovantes, Lucibel partage régulièrement avec ses fournisseurs de puces et modules LED comme CREE, Seoul Semiconductors, Nichia, l'évolution future de leur gamme de produits, ce qui lui permet d'anticiper leur intégration et de tirer le meilleur parti de leurs spécificités techniques dans les produits et solutions qui seront ensuite proposés à ses clients.

D'une manière générale, Lucibel privilégie le développement en interne de ses nouveaux produits, mais s'appuie également sur des partenariats avec des entités de recherche qui disposent de compétences et/ou de matériels de laboratoire qui viennent compléter les ressources propres de Lucibel.

Lucibel a ainsi signé en 2011 une convention de recherche avec le laboratoire LAPLACE (Laboratoire Plasma et Conversion d'Energie). Le LAPLACE est une unité mixte de recherche commune au Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS), à l'Institut National Polytechnique de Toulouse (INPT) et à l'Université Paul Sabatier (UPS). De par son potentiel humain, le LAPLACE est la première concentration en recherche au niveau national dans le domaine du génie électrique et des plasmas avec 160 permanents et un nombre équivalent de doctorants et post-doctorants. Les travaux délégués par Lucibel au LAPLACE portent sur la caractérisation des facteurs de dégradation et d'optimisation des systèmes d'éclairage LED, l'identification et la modélisation des principaux facteurs de vieillissement des luminophores afin d'améliorer la durée de vie des produits.

Par ailleurs, Lucibel finalise actuellement un partenariat de recherche avec l'université de Murcie (Espagne) sur les applications thérapeutiques de la LED, et un autre partenariat est en discussion avec le CEA LITEN (Laboratoire d'Innovation pour les Technologies des Energies Nouvelles, l'un des principaux centres européens de recherche sur les nouvelles technologies de l'énergie), portant sur l'optimisation du rendement énergétique des systèmes éclairants.

#### **6.4.2. Des travaux concentrés sur la qualité des produits et le développement de nouvelles applications**

L'équipe Recherche et Développement de Lucibel concentre ses travaux en premier lieu sur l'amélioration des performances des solutions d'éclairage basée sur la technologie LED, tant en termes de performances techniques que de facilité d'installation et d'utilisation. Elle assure à ce titre une politique de veille et de test des nouvelles technologies pouvant être utilisées à des fins d'éclairage, en particulier de la technologie OLED.

La conception de la gamme Luciflora illustre parfaitement cette recherche de solutions techniques innovantes. C'est en effet la première fois qu'une lampe à LED adopte une architecture destinée à favoriser la dissipation thermique par un effet mécanique dénommé l'effet Venturi. C'est la circulation d'air entraînée par cette architecture qui assure une dissipation optimale, évitant le recours à un dissipateur métallique encombrant et coûteux. La gamme Luciflora peut ainsi atteindre une puissance lumineuse élevée tout en conservant un facteur de forme et de taille compatible avec les luminaires traditionnels. La solution technique innovante ainsi mise en œuvre a fait l'objet d'un dépôt de brevet (voir le détail du portefeuille de brevets présenté dans le chapitre 11 « Recherche, développement, brevets, licences, marques et noms de domaine »).



Le développement des produits vise également à mettre en œuvre des principes de modularité permettant de varier les possibilités de customisation tout en conservant un module de base hautement standardisé, garant de coûts de production optimisés.



#### **6.4.3. Eclairage intelligent et santé, deux axes stratégiques d'innovation pour les prochaines années**

L'irruption de l'électronique dans le secteur de l'éclairage a ouvert la porte en particulier aux solutions dites de *smart lighting*, ou éclairage intelligent, qui consistent à coupler aux produits d'éclairage des systèmes de contrôle et de pilotage afin de limiter les temps d'utilisation de l'éclairage aux besoins réels. Il en résulte des économies d'énergie qui viennent s'additionner à celles déjà réalisées par la source en fonctionnement grâce à son efficacité énergétique propre, et aux économies de maintenance liées à la durée de vie des produits, ce qui permet de réduire encore le délai de retour sur investissement.

Chaque point d'éclairage a vocation à devenir « intelligent », au travers de capteurs lui permettant d'interagir avec son environnement (présence humaine, lumière du jour, présence d'autres sources lumineuses...), et/ou de systèmes de pilotage à distance par une interface humaine ou artificielle (programme de gestion centralisée de l'énergie). Un système intelligent doit également permettre de suivre avec précision et en temps réel la performance de l'ensemble du système d'éclairage, tant sur le plan de la consommation énergétique que de la qualité de la lumière diffusée. Une solution globale d'éclairage intelligent peut ainsi faire réaliser des économies d'énergie substantielles qui s'additionnent à celles déjà réalisées grâce à l'efficacité énergétique intrinsèque des sources et luminaires LED.

La coopération engagée à l'été 2012 avec Schneider Electric (voir section 6.6.3), un des principaux acteurs mondiaux de la gestion de l'énergie, permet aux équipes de recherche de Lucibel de travailler dès la conception des produits à leur intégration dans une offre globale exploitant le savoir-faire et les solutions de Schneider Electric en matière de système de contrôle de l'énergie.

Le département R&D finalise actuellement le développement d'une solution d'éclairage intelligent avec comme axe majeur de conception la facilité d'intégration et d'utilisation par des non spécialistes, sans sacrifier la richesse fonctionnelle. Lucibel entend commercialiser courant 2014 les premières briques d'une offre d'éclairage intelligent innovante et répondant aux besoins spécifiques des segments de clientèle ciblés par le Groupe.

Les possibilités et atouts de l'éclairage LED en matière de bien-être et santé constituent un second axe stratégique pour l'équipe R&D de Lucibel, compte tenu de l'importance de ce marché en devenir (voir section 6.3.3).

A cet égard le Groupe procède actuellement à des tests d'efficacité de diverses applications thérapeutiques de l'éclairage LED dans la perspective du développement d'une offre produits dans ce domaine, dont le calendrier de mise sur le marché reste à définir.

#### **6.4.4. Une démarche constante d'extension et de protection de la propriété intellectuelle**

Le département Recherche et Développement a également pour mission d'enrichir et de protéger le portefeuille de brevets du Groupe. Lucibel s'est dotée début 2014 d'un ingénieur dédié à la rédaction et au dépôt des projets de brevet, ainsi qu'à la recherche d'antériorité et à la veille concurrentielle en la matière, travaux qui étaient auparavant confiés à des prestataires spécialisés (notamment au cabinet spécialisé Germain & Moreau).

Lucibel entend devenir l'un des principaux déposants mondiaux de brevets en matière d'éclairage SSL dans les prochaines années. La politique de protection et l'état de la propriété intellectuelle du Groupe sont présentés à la section 11.2 du présent Document de Base.

### **6.5. UNE OFFRE PREMIUM POUR DES CIBLES EXIGEANTES**

#### **6.5.1. Une approche orientée « solution » et non « produit »**

L'ambition de Lucibel est d'apporter plus que la lumière à des clients exigeants. Ce positionnement de spécialiste de l'éclairage à valeur ajoutée amène le Groupe à développer une approche marketing de

type « fournisseur de solutions » et non simplement « fabricant de produits », et de cibler les segments du marché pour lesquels de telles solutions apportent une valeur d'usage maximale.

Pour cela le Groupe s'appuie sur :




- sa maîtrise des nouvelles technologies de l'éclairage et sa capacité à les intégrer dans des produits et solutions globales,
- sa connaissance des besoins et problématiques spécifiques des segments visés,
- sa capacité d'innovation et d'adaptation sur mesure aux souhaits et contraintes de ses clients.

Le Groupe développe ainsi une offre commerciale segmentée avec des objectifs de satisfaction du client dépassant le cadre des performances purement techniques et de l'efficacité énergétique :

- Points de vente et CHR : stimuler les ventes de ses clients grâce à une hausse de la fréquentation et une ambiance valorisante pour les produits et les clients.
- Bureaux : améliorer le bien-être, l'agrément et/ou la productivité des usagers selon la nature des locaux (locaux administratifs, établissements de santé, parkings...).
- Equipements publics : améliorer le bien-être, la concentration et/ou les capacités d'apprentissage selon la nature des équipements (scolaires, sportifs, restauration collective...).

Cette logique de solutions ciblées est un point majeur de différenciation par rapport aux acteurs de masse présents sur le marché, dont la taille implique une standardisation des offres et limite la capacité à mettre en œuvre une approche sur mesure des clients.

Les principaux secteurs couverts, les sous-segments prioritaires pour 2014 et les produits et solutions qui serviront de fer de lance auprès de ces segments sont résumés dans l'illustration ci-dessous :

	Cibles prioritaires 2014	Produits & Solutions
 <b>Points de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Antiquaires, galeries d'arts, boutiques de luxe, bijouteries</li> <li>• Habillement</li> <li>• GMS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produits Hallier et solutions dédiées Lucibel</li> <li>• Offre Cordel</li> <li>• Dragonfly</li> </ul>
 <b>Tertiaire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Petit tertiaire (&lt;2.000 m<sup>2</sup>)</li> <li>• Santé / EPHAD</li> <li>• Parkings</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre <i>Intelligent lighting</i>, Lucicup, Lucipanel</li> <li>• Solutions Lucibel, Lucidream</li> <li>• Tubular LED</li> </ul>
 <b>Secteur public</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ecoles, mairies, locaux administratifs</li> <li>• Extérieur, parkings</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solutions Lucibel, offre <i>intelligent lighting</i></li> <li>• Tubular LED</li> </ul>

(Source : Lucibel)

## 6.5.2. Vers un modèle innovant d'opérateur de service d'éclairage

Dans le prolongement de sa logique d'accompagnement global de ses clients, le Groupe développe également une offre de services à destination des Grands Comptes et des collectivités publiques.

Cordel a ainsi construit son développement rapide auprès des Grands Comptes sur sa capacité à appréhender de manière globale les besoins d'éclairage des réseaux de distribution multi-sites comme

Etam, Eram, André ou Casino, en couvrant à la fois le diagnostic éclairage, la création d'un concept lumineux, la scénarisation, l'installation et la maintenance des produits. Fort de ce succès en France, le Groupe entend accompagner les clients existants de Cordel dans leur déploiement international et également s'implanter auprès de réseaux similaires basés dans les pays commercialement couverts par Lucibel (voir section 6.6.2).

En ce qui concerne les collectivités publiques, le Groupe a souhaité s'engager encore plus auprès de ses clients en proposant une offre innovante au travers d'une société conjointe, dénommée Citéclaire, créée en 2013 et dont le Groupe détient 51% aux côtés d'un acteur spécialiste des marchés publics. Selon une enquête de l'ADEME, près de 50% de la consommation d'électricité d'une commune dépend de l'éclairage public<sup>23</sup>.

L'offre commerciale de Citéclaire consiste à proposer à ces collectivités des solutions globales en mode opérateur de service d'éclairage. Plutôt que d'être un simple fournisseur de produits, Citéclaire intègre dans ses contrats de service de longue durée (jusqu'à 13 ans) la conception d'une solution spécifique, l'installation, la maintenance et le financement des équipements. Les loyers sont calculés selon les économies générées, que ce soit en termes de consommation énergétique, de coûts de maintenance ou de non-remplacement des sources. L'adoption d'une telle solution entre ainsi dans le budget d'exploitation de la collectivité et non dans son budget d'investissement, ce qui est de nature à faciliter la prise de décision.

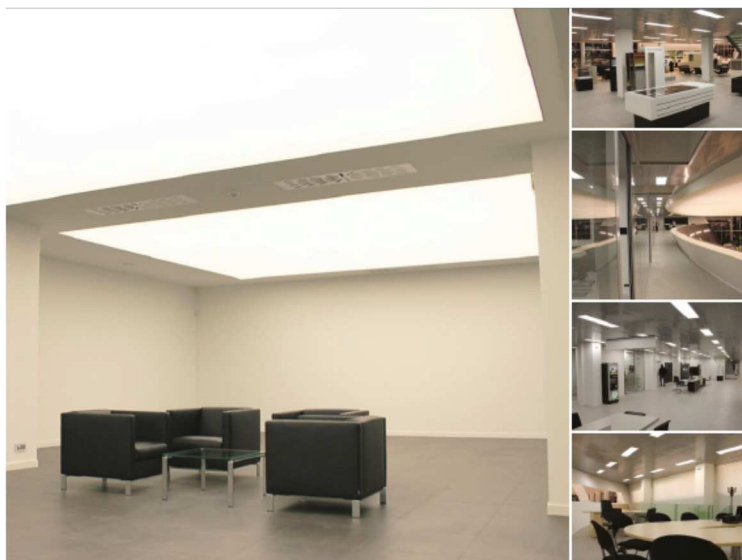
Après la phase de structuration de cette offre, Citéclaire finalise actuellement la mise en place de solutions de financement avec différents partenaires bancaires et a entrepris de répondre à divers appels d'offres publics en cours. Au travers de cette offre de services, le Groupe entend démontrer sa capacité d'innovation marketing et commerciale aussi bien que purement technologique.

### 6.5.3. Exemples de réalisations

Les installations présentées ci-après sont emblématiques de l'approche « solution » développée par Lucibel :

#### **Concession Audi de Toulon (France)**

Une aire de livraison des véhicules qui met en valeur la marque, la voiture et son propriétaire grâce un plafond lumineux sans cloisonnement apparent



---

<sup>23</sup> Enquête Énergie et patrimoine communal – ADEME, novembre 2007.

### Hôpital de Draguignan (France)

Une salle de repos des enfants à l'ambiance reposante grâce à une ouverture fictive sur le ciel et la nature



### Supermarché Casino (France)

Un éclairage orienté vers les produits pour une stimulation de l'acte d'achat



### Bureaux de la société Corp à Barcelone (Espagne)

Une atmosphère propice au travail grâce à un éclairage simulant la lumière du jour et en harmonie avec le design général des locaux





### **Boutique Franck Namani à Genève (Suisse)**

Un éclairage d'ambiance et d'accentuation mettant en valeur les couleurs et matières de la gamme de produits proposés aux clients et le design général de la boutique



### **Réseau des boutiques de joaillerie Oromecanica (Maroc)**

Un « écrin de lumière » pour une mise en valeur incomparable des produits à l'entrée de la boutique, servant de point d'attraction pour la clientèle du centre commercial



#### **6.5.4. Illustration de l'offre produits Lucibel**

La gamme de produits de Lucibel a été développée pour pouvoir couvrir l'ensemble des besoins d'éclairage des segments de marché ciblés, tout en laissant la possibilité de concevoir des solutions spécifiques à chaque client au travers du choix des produits mis en œuvre, des diverses options proposées ou des adaptations réalisées sur mesure.

Cette gamme se compose principalement de luminaires LED (dalles, downlights, tubes, cadres, projecteurs...) mais comprend également des sources lumineuses LED (ampoules, spots, rubans...), des alimentations (drivers simples, dimmables, compatibles DALI...) et autres accessoires (contrôleurs, suspensions, options de finition et personnalisation...).

Elle se caractérise par des spécificités techniques haut de gamme, de larges possibilités en termes de puissance, températures de couleur et angles d'éclairage, une grande attention portée au design et à la finition, une utilisation et une installation facilitées par les choix de conception (alimentations séparées, amortisseurs de ressorts, collerettes amovibles...).

Les paragraphes ci-après présentent, de manière non exhaustive, différents exemples de produits emblématiques conçus et commercialisés par le Groupe (source des illustrations et données techniques : Lucibel).

## LUCIPANEL



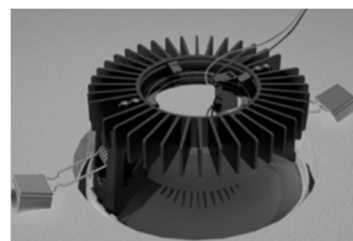
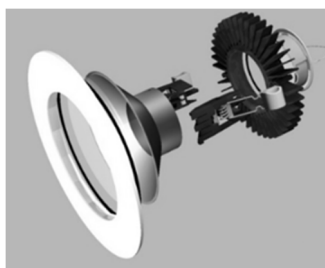
Type : Dalle lumineuse  
Plage de puissance : 10 - 40W  
Equivalences : Tubes fluorescents 3x18W-4x18W  
Flux lumineux : 735 – 3.590 Lm  
Température(s) de couleur : 2.800K, 4.000K, 6.000K

Indice de Protection : 40  
Angle d'ouverture : 120°  
Marché : Bureau, Santé, Education  
Options d'alimentation : Standard, dimmable, 1-10V, DALI  
Durée de vie : 50 000 heures

La Lucipanel est une dalle lumineuse haut de gamme particulièrement adaptée aux bureaux et écoles, et qui diffuse une lumière de grande qualité (flux lumineux homogène, sans scintillement et non éblouissant donnant l'effet d'un puits de lumière). D'une épaisseur de 10mm, elle dispose de larges possibilités d'installation (encastrée, en saillie ou en suspension). Ce produit vient en substitution des blocs lumineux de type tubes fluorescents avec une performance énergétique, une qualité de lumière et une durée de vie bien supérieures.

Disponible en différentes tailles et formes, il existe également un modèle double face qui associe éclairage direct et indirect, permettant de mettre en valeur les environnements haut de gamme. Une nouvelle génération de la Lucipanel sera commercialisée d'ici l'été 2014, avec des performances énergétiques accrues et l'intégration de capteurs afin de l'adapter aux solutions d'éclairage intelligent. Son architecture sera également optimisée afin de diminuer le temps d'assemblage.

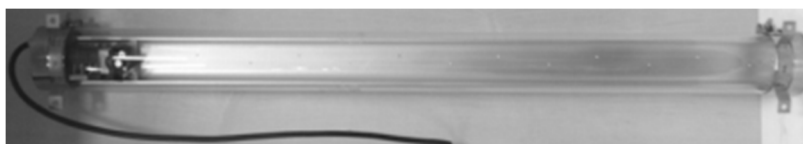
## LUCICUP



Type : Luminaire encastré  
Plage de puissance : 11 - 22W  
Température(s) de couleur : 2.800K, 4.000K, 6.000K  
Indice de Protection : 44  
Angle d'ouverture : 66°, 100°  
Marché : Bureau, Commerce, Santé, CHR, Education  
Options d'alimentation : Standard, dimmable, DALI  
Durée de vie : 50 000 heures

Autre produit phare de la gamme Lucibel, le Lucicup est un luminaire intégré qui se distingue par ses performances techniques et sa facilité d'installation (montage simplifié grâce au système AmortiBump® d'amortissement des ressorts de montage, alimentation interchangeable et épaisseur limitée à 10cm). Ce produit dispose d'une optique dite basse luminance (éblouissement réduit) et est disponible, comme la plupart de la gamme, en différentes puissances et températures de couleurs.

## TUBULAR

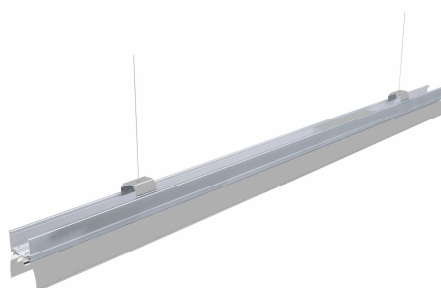
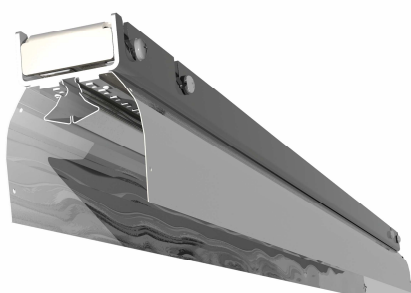


Lucipark



Disponible à la commercialisation au printemps 2014, le Tubular est le remplaçant du Lucipark, luminaire dédié aux environnements intérieurs exposés à l'humidité (type parkings et entrepôts). Avec une efficacité énergétique de 92 lm/W, cette nouvelle génération offre une performance nettement améliorée. Ce produit est particulièrement adapté aux environnements contraignants : résistant aux chocs (IK10), étanchéité standard (IP65) ou renforcée contre les liquides et agents chimiques (en option). Il bénéficie enfin d'une esthétique soignée, permettant son intégration dans des environnements variés.

## DRAGON FLY



Le Dragon Fly est une solution de ligne continue pour supermarchés et magasins. De par sa conception innovante en matière de réflexion du flux lumineux, il permet une mise en valeur des linéaires par la focalisation de la lumière sur les produits. Il est conçu selon un principe modulaire avec des modules de base de 1,5m et des kits de ligne continue pour s'adapter à toutes les configurations terrains : double asymétrique (allées larges et étroites), simple asymétrique, symétrique uniforme. Avec une efficacité énergétique de 118lm/W, il permet de diviser jusqu'à un facteur 4 la consommation électrique des supermarchés liée à l'éclairage.

## POWERLIGHT



Le Powerlight est le produit phare de la gamme de spots LED de Lucibel, et est destiné en particulier à l'éclairage d'accentuation. Il offre une basse luminance et une dissipation thermique optimisée grâce au design du corps en aluminium. Disponible en un large choix de puissance et de température de couleur, sa conception modulaire permet d'ajuster la longueur du dissipateur ou de changer facilement certaines

pièces comme le réflecteur ou la collerette. D'installation facile, c'est un produit idéal de *retrofit* (remplacement de produits traditionnels par des solutions LED).

#### LUCIFLORA



L'appellation LUCIFLORA recouvre une famille de sources dédiées aux canaux *premiums* en B2C et B2B. Il s'agit d'un produit révolutionnaire de par sa conception et ses performances. En particulier la dissipation thermique est assurée de manière innovante grâce à l'effet « Venturi » (technologie brevetée - n° 12/53046). Ces produits intègrent également des puces LED à haut voltage et un driver interne miniaturisé. La combinaison de ces technologies permet d'atteindre une durée de vie estimée de 30.000 heures, une température de surface limitée à 40°C, une grande résistance aux chocs et une émission du flux sur 275°. La forme Flamme est déjà commercialisée, la forme Globe sera disponible en mai 2014 en 2 puissances (équivalent 60W et 80W).

#### Gamme de produits Procédés Hallier



Créée en 1992, Procédés Hallier conçoit et fabrique des produits d'éclairage muséographique et architectural de basse tension. La société a intégré le Groupe Lucibel le 31 décembre 2013 suite à l'acquisition de 100% de son capital auprès du fondateur. Le cœur de gamme est constitué de projecteurs qui cadrent la lumière avec précision pour les situations les plus variées (projecteurs, cadreurs, rampes, linéaires, spots encastrés, éclairage ponctuel ou d'ambiance...). Procédés Hallier dispose d'une compétence technique validée par les plus grands musées français : ses produits sont ainsi présents dans 9 musées français sur 10 (Louvre, Orsay, Beaubourg...). Les atouts de cette gamme de produits dans la mise en œuvre d'un éclairage scénarisé et d'une ambiance lumineuse exclusive lui ouvrent l'accès aux galeries d'art, antiquaires et boutiques de luxe.

#### 6.6. UNE STRATEGIE D'ACCES AUX MARCHES MULTICANAUX ET DEJA LARGEMENT OUVERTE SUR L'INTERNATIONAL

Lucibel compte sur l'extension de sa force de vente directe et indirecte et l'élargissement de sa présence internationale pour surperformer la croissance organique du marché de l'éclairage LED dans les prochaines années et s'imposer comme un acteur visible à l'échelle mondiale. A cet effet, le Groupe déploie une approche multicanaux afin de maximiser la couverture commerciale des clients finaux et développer sa notoriété globale, tant en France que sur ses marchés export.

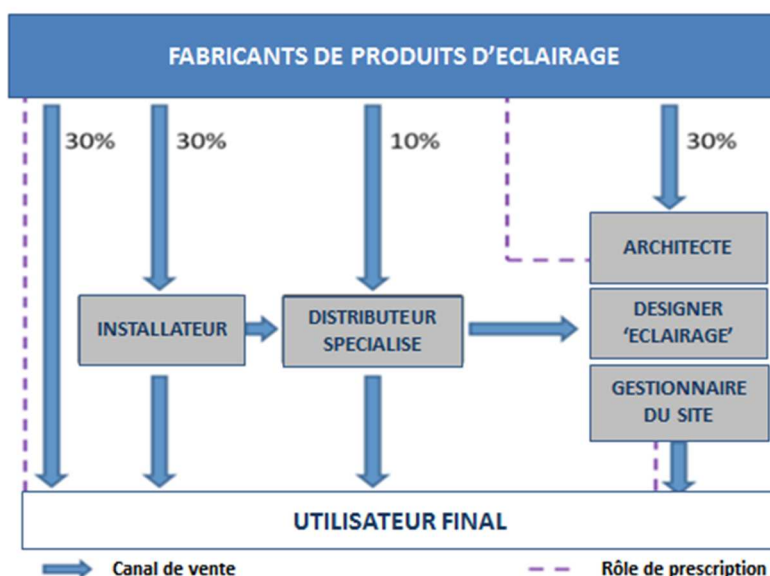


Lucibel disposant d'une organisation commerciale encore modeste au regard de la taille des marchés visés, le Groupe complète sa démarche commerciale par une politique de coopération technique et commerciale avec des groupes industriels d'envergure mondiale, à l'image de celle mise en oeuvre en 2012 avec le groupe Schneider Electric.

Lucibel se positionne auprès de segments de clientèle ayant un haut niveau d'exigence en termes de qualité des préconisations et de relation client. Le Groupe porte donc une attention particulière à la compétence technique de ses équipes commerciales afin d'assurer une qualité de diagnostic et de suivi après-vente à la hauteur des attentes de ses clients. Dans le même esprit, le Groupe déploie une politique de formation et d'accompagnement de ses prescripteurs et partenaires distributeurs afin d'assurer le même niveau de qualité auprès des clients finaux. Enfin la mise en place d'un Service Client Groupe fin 2013 a pour objectif le respect de meilleures pratiques en la matière.

En l'état actuel du marché, la distribution de produits et solutions d'éclairage est largement dominée par les canaux indirects, constitués d'une part de distributeurs spécialisés en matériel électrique et/ou d'éclairage, et des installateurs électriciens d'autre part. La distribution est elle-même relativement concentrée, les deux leaders mondiaux étant deux groupes d'origine française, Rexel et Sonepar. Cette organisation historique du marché est liée à la nécessité de mettre en place un réseau proche des clients finaux afin de pouvoir remplacer rapidement les sources d'éclairage traditionnel dont la durée de vie est limitée. L'organisation de la distribution en France reflète parfaitement ce modèle :

Organisation de la distribution de produits d'éclairage en France



(Source : Syndicat de l'Eclairage<sup>24</sup>)

C'est en France que l'organisation commerciale de Lucibel est actuellement la plus importante, mais le Groupe met en oeuvre depuis sa création une stratégie de développement ambitieuse à l'international. Ainsi Lucibel couvre déjà commercialement près de 30 pays à la fin 2013 au travers de ses diverses implantations commerciales et de ses partenaires distributeurs.

### 6.6.1. France

Lucibel a réalisé en France un chiffre d'affaires de 16,3 M€ en 2013<sup>25</sup>, soit 76% des ventes totales du Groupe, dont 9,7 M€ provenant de l'acquisition de la société Cordel effective au 1<sup>er</sup> mars 2013 (voir section 6.8). Avec 30.000 sites client, Cordel est le leader en France sur le segment de l'éclairage des

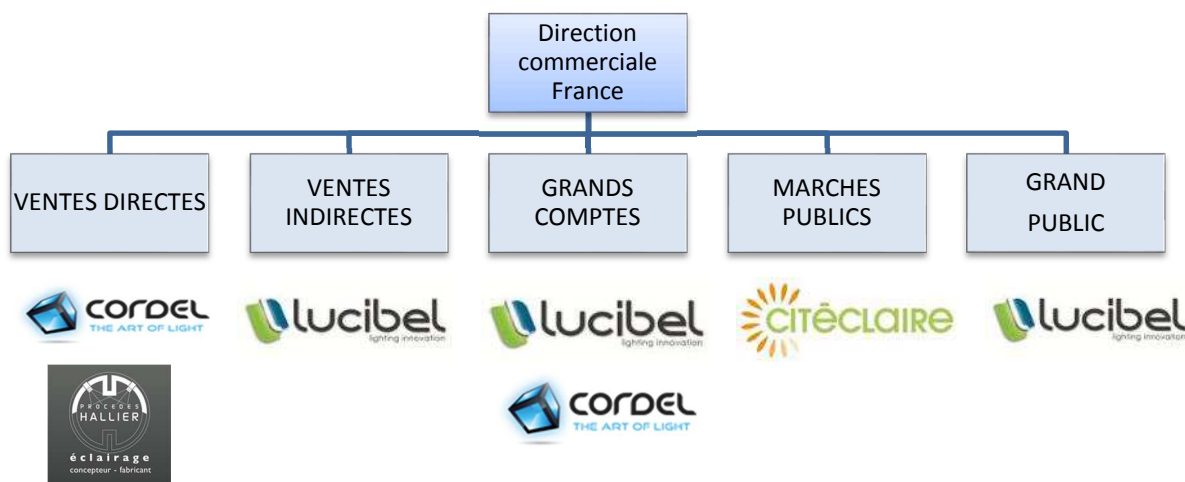
<sup>24</sup> Schéma extrait du rapport *Accelerating the deployment of Solid State Lighting in Europe* - Commission Européenne, 2012.

<sup>25</sup> Chiffre d'affaires 2013 selon la zone géographique des clients facturés (voir la note 5 des annexes aux comptes consolidés présentés à la section 20.1).

points de vente et commerces et conserve son enseigne commerciale propre au sein du Groupe, compte tenu de sa notoriété.

Reportant à Thierry Bodiot, Directeur Général Délégué du Groupe en charge des ventes et du marketing, la Direction Commerciale France est assurée par Denis Duyrat et organisée en cinq branches :

#### France / Divisions commerciales et marques du Groupe Lucibel



(Source : Lucibel)

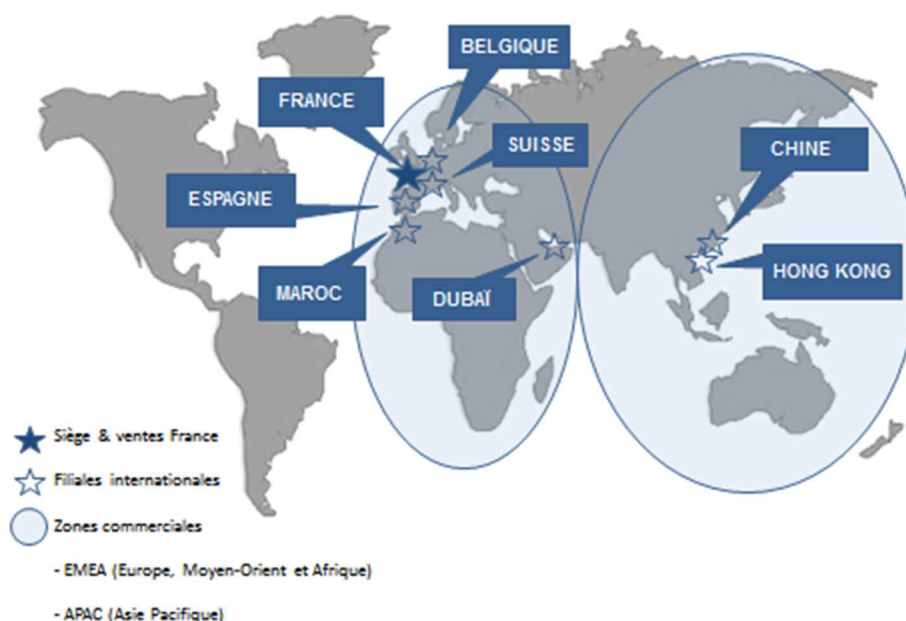
- **Ventes directes** : en charge d'une clientèle de commerces et points de vente, cette branche a été constituée en 2013 à partir de l'organisation commerciale de Cordel (hors Grands Comptes gérés par une équipe dédiée, voir *infra*). Elle regroupait 19 commerciaux VRP à la fin 2013 répartis sur 4 agences régionales, et devrait atteindre 26 commerciaux à fin 2014 avec la création de 4 nouvelles agences. Les ventes directes ont représenté 3,4 M€ en 2013, soit 20% du chiffre d'affaires France. Sous les marques Cordel et Hallier, Lucibel propose à ses clients une offre d'accompagnement globale comprenant le diagnostic éclairage, la scénarisation, la fourniture et la maintenance de solutions d'éclairage.
- **Ventes indirectes** : cette branche est chargée de développer et d'animer le réseau de prescripteurs (architectes et bureaux d'études), de distributeurs électriques (généralistes ou spécialisés en éclairage), et d'installateurs (électriciens et sociétés de maintenance matérielle). Elle regroupe 15 managers et commerciaux terrain, qui seront progressivement rattachés en 2014 à 4 agences régionales afin d'assurer une couverture optimale des zones à forte concentration. Les ventes indirectes ont représenté 6,0 M€ en 2013, soit 36% du chiffre d'affaires France. Les principaux partenaires distributeurs de Lucibel en 2013 ont été les sociétés CEF (Comptoir Electrique Français), SNEF, Asteri et CGED.
- **Grands Comptes France** : avec une équipe dédiée de 5 commerciaux expérimentés, Lucibel développe une démarche d'approche directe des (groupes et réseaux commerciaux disposant de nombreux sites d'exploitation), avec l'ambition d'accompagner ces Grands Comptes dans l'adoption de solutions d'éclairage à haute efficacité énergétique. Cette démarche s'est traduite par la signature en 2013 d'accords cadre avec Vinci, Carrefour, BNP Paribas et la Société Générale par lesquels Lucibel a intégré la liste des fournisseurs référencés pour la fourniture de produits d'éclairage à leurs sites d'exploitation. Les ventes aux Grands Comptes ont représenté 7,3 M€ en 2013, soit 43% du chiffre d'affaires France.
- **Marchés publics** : Lucibel a créé en 2013 une société conjointe dénommée Citéclaire, dont elle détient 51%, afin de pénétrer le secteur des collectivités publiques désireuses de s'engager dans la transition énergétique tout en réalisant des économies substantielles sur leurs coûts d'éclairage. Après une phase de structuration d'une offre innovante d'opérateur de service d'éclairage (voir section 6.5.2), Citéclaire est actuellement en phase de réponse à divers appels d'offres publics.

- **Grand Public** : Lucibel teste depuis 2013 la commercialisation de sources et luminaires LED à destination des particuliers suite à la reprise fin 2012 des actifs commerciaux de la société Homelights (marques, contrats de distribution et force de vente). Positionnée principalement sur des canaux alternatifs ou à valeur ajoutée (vente sur internet, distributeurs spécialisés), Lucibel envisage de développer en 2014 une offre produits axée « confort et bien-être » qui serait commercialisée par un réseau de vente en réunion.

### 6.6.2. International

Le chiffre d'affaires réalisé par Lucibel à l'international a atteint 5,2 M€ en 2013<sup>26</sup>, soit 24% des ventes totales du Groupe. La présence commerciale de Lucibel à l'international est assurée au travers de 7 filiales, présentées sur la carte ci-dessous :

Implantations du Groupe Lucibel



(Source : Lucibel)

Le Groupe a l'ambition de devenir un acteur visible à l'échelle mondiale. A cet effet il met en œuvre une stratégie d'expansion internationale pragmatique fondée sur une approche progressive et entrepreneuriale et qui se décline le plus souvent en 3 phases :

- Phase 1 : Dans un 1<sup>er</sup> temps, les marchés export sont traités au cas par cas à partir du siège ou des diverses implantations internationales adjacentes aux pays concernés, en liaison le cas échéant avec des distributeurs locaux.
- Phase 2 : Le Groupe confie à un apporteur d'affaires, sélectionné pour sa connaissance du secteur et/ou du pays ciblé, la charge de développer une clientèle selon une approche multicanaux (prescripteurs, distributeurs, installateurs ou approche directe des Grands Comptes) pour assurer une croissance équilibrée. Pendant cette phase, l'apporteur d'affaires est généralement rémunéré sur une base entièrement variable afin de limiter les coûts d'exploration. Cette phase permet de confirmer l'intérêt du marché pour les solutions Lucibel et la réponse du réseau de distribution, ce qui entraîne le cas échéant le passage à la phase suivante.

<sup>26</sup> Chiffre d'affaires 2013 selon la zone géographique des clients facturés (voir la note 5 des annexes aux comptes consolidés présentés à la section 20.1).

- Phase 3 : Le Groupe crée une filiale locale dont la direction générale est confiée à l'apporteur d'affaires, qui est également associé au capital de la filiale (avec des mécanismes de liquidité à terme, sous conditions de performance). Il bénéficie du plein support technique, marketing et commercial de l'ensemble du Groupe pour concrétiser le potentiel du pays ou de la zone couverte. Cette démarche progressive et entrepreneuriale permet de sélectionner et de fidéliser les dirigeants de filiales les mieux à même d'accélérer le développement du Groupe à l'international.

En l'état actuel de son organisation, le développement commercial du Groupe à l'international est confié à plusieurs responsables commerciaux expérimentés, selon la répartition présentée ci-après.

#### 6.6.2.1. Zone Europe, Middle-East et Afrique (EMEA)

La zone Europe et *Middle East* est placée sous la responsabilité de Laurent Dutot avec une équipe commerciale de 3 personnes début 2014. S'agissant plus spécifiquement de la zone *Middle East*, il est assisté par Thierry Burot qui supervise le Moyen-Orient avec une équipe commerciale de 5 personnes, à partir de la filiale Lucibel Middle-East implantée à Dubaï.

La zone Afrique (et Arabie Saoudite) est placée sous la responsabilité de Philippe De Veron avec une équipe commerciale de 2 personnes début 2014.

Cette zone géographique hétérogène a représenté pour le Groupe un chiffre d'affaires global de 4,8 M€ en 2013<sup>27</sup>, et recouvre des situations variées en termes de phases d'implantation telles que décrites ci-dessus :

- Des pays dans lesquels Lucibel dispose déjà d'une filiale locale (Phase 3 : Benelux, Espagne, Suisse et Dubaï) ou d'une représentation commerciale (Phase 2 : Italie et Danemark).
- Des pays bien structurés en termes de circuits commerciaux et qui ont vocation à être abordés via un réseau de partenaires prescripteurs et distributeurs, en cours de développement (Phase 1 : Royaume-Uni, Allemagne, Suède, Norvège, Finlande, Turquie, Tunisie, Arabie Saoudite).
- Des territoires plus lointains sur lesquels l'équipe opère essentiellement en mode projet (Russie) afin de gagner en visibilité grâce à des références majeures, une approche qui sera également retenue pour explorer des pays hors zone mais à fort potentiel (Canada, Brésil, Colombie).

Les pays prioritaires pour le Groupe en 2014 en termes de développement commercial sont le Maroc (une filiale locale a été créée en avril 2014, avec l'objectif de servir un marché local très dynamique mais également de couvrir progressivement d'autres pays de l'Afrique), l'Italie, l'Allemagne et les pays scandinaves.

#### 6.6.2.2. Asie Pacifique (APAC)

Cette zone est placée sous la responsabilité de Charles d'Haussy qui encadre une équipe de 6 personnes (administration et ventes) basée à Hong Kong. La zone Asie Pacifique a représenté pour le Groupe un chiffre d'affaires limité à 0,4 M€ en 2013<sup>28</sup>, mais constitue un axe majeur de développement compte tenu de son dynamisme économique. En revanche les marchés asiatiques sont parmi les plus concurrentiels et complexes à servir : vastes, fragmentés et hétérogènes, ils nécessitent une approche commerciale spécifique pour chaque grand pays de la zone.

C'est via l'acquisition début 2011 de la société Diligent HK, fondée et développée par Charles d'Haussy, que Lucibel a fait ses premiers pas sur la zone Asie Pacifique. Positionnée à l'origine sur une activité de négoce de produits d'éclairage et de vente en marque blanche (OEM) à fort volume mais faible

---

<sup>27</sup> Chiffre d'affaires 2013 selon la zone géographique des clients facturés (voir la note 5 des annexes aux comptes consolidés présentés à la section 20.1).

<sup>28</sup> Chiffre d'affaires 2013 selon la zone géographique des clients facturés (voir la note 5 des annexes aux comptes consolidés présentés à la section 20.1).

rentabilité, Lucibel Asia développe depuis 2013 une stratégie de marque centrée sur la gamme de produits Lucibel et déployée sur les marchés les plus attractifs de la zone.

L'approche commerciale varie toutefois selon les pays afin de s'adapter aux différences en termes de maturité des marchés, circuits de distributions mais également de normes réglementaires. Ainsi Lucibel privilégie le canal des distributeurs et installateurs à Hong Kong, alors qu'une approche en mode projet est privilégiée en Chine au travers du partenariat avec Schneider Electric (voir *infra*) et d'un accord avec la branche locale du distributeur français Rexel.

Cette approche en mode projet sera également appliquée en 2014 pour aborder Singapour, l'Australie, la Malaisie et l'Indonésie, nouveaux territoires commerciaux à fort potentiel mais sur lesquels Lucibel doit d'abord gagner des références visibles avant de pouvoir développer des relations avec les réseaux locaux de distribution. Lucibel envisage d'implanter localement des agents commerciaux afin de maximiser ses chances de réussite sur les grands projets et d'animer ensuite les réseaux de vente indirecte.

### **6.6.3. Une politique de coopération et de développement commercial auprès des Grands Comptes internationaux**

Dans le cadre de l'entrée au capital de Lucibel du fonds Aster Capital, le Groupe s'est engagé à l'été 2012 dans une démarche de coopération technique et commerciale avec le groupe Schneider Electric, l'un des principaux sponsors financiers d'Aster Capital. Schneider Electric est historiquement l'un des premiers clients de Lucibel, qui a notamment équipé dès 2011 le siège mondial du groupe à Rueil Malmaison.

En tant que leader mondial des systèmes de gestion de l'énergie, Schneider Electric se positionne naturellement au premier rang des acteurs industriels intéressés par la révolution en cours de l'éclairage.

En particulier, Schneider Electric est l'un des principaux acteurs mondiaux dans les systèmes de contrôle de l'éclairage. Or, pour chaque euro que le client final dépense en contrôle d'éclairage, environ cinq euros sont investis en luminaires : Schneider Electric a donc accès à un marché potentiel significatif, que son offre commerciale ne couvre pas directement. Les nouvelles possibilités de développement d'applications innovantes qui apparaissent avec l'émergence de la LED nécessitent en outre une collaboration étroite entre fabricants concepteurs de luminaires et fabricants des systèmes de contrôle.

Une série d'actions conjointes ont ainsi été progressivement mises en œuvre depuis 2012, afin de permettre aux deux entreprises de mieux répondre aux besoins de leurs clients en matière d'éclairage efficient et intelligent :

- Développement de plusieurs offres communes à destination de segments stratégiques (petit tertiaire, tertiaire modulable, écoles) ;
- Approches commerciales conjointes de clients grands comptes avec des offres combinant contrôle et luminaires ;
- Distribution de solutions de Schneider dans les canaux Lucibel, notamment Cordel ;
- Accueil permanent dans les locaux des sièges régionaux de Schneider Electric d' « ambassadeurs » Lucibel, chargés de former les commerciaux de Schneider et de les accompagner dans la diffusion d'offres communes d'éclairage intelligent ;
- Actions de marketing communes, par exemple co-branding sur des salons ;
- Formation de collaborateurs de Schneider à la technologie LED par les équipes de Lucibel ;
- Fourniture d'équipements pour plusieurs sites de Schneider (Rueil-Malmaison, Nanterre, Grenoble, Hong Kong, Oulan Bator).

La proximité des sièges sociaux des deux groupes, tous deux implantés à Rueil Malmaison, mais aussi des centres de R&D situés dans l'Isère, et enfin des sièges Asie, basés à Hong Kong, permet des interactions faciles et efficaces dans une logique de « *cluster* ».

Plus généralement, Lucibel entend mettre en place une structure commerciale dédiée aux Grands Comptes monde afin de saisir les opportunités de croissance internationale fondées sur :

- les enjeux que représente la transition énergétique pour les grands groupes mondiaux ;
- le potentiel de stimulation des ventes (au travers des solutions de mise en valeur des produits) pour les grands distributeurs généralistes de type Carrefour ou Walmart ;
- les possibilités d'offre commerciale groupée (*bundling*) à l'image de celle développée avec Schneider Electric ;
- le développement de solutions de *smart lighting* et de *human-centric lighting* qui permettent de développer des propositions de valeur autour de la thématique du bien-être au travail, à laquelle sont très sensibles de nombreux leaders mondiaux dans des secteurs variés (Google, Carrefour, Ikea...) ;
- les solutions de location de la prestation d'éclairage (déploiement de l'offre Citéclaire auprès des acteurs du secteur privé).

La portée stratégique de ces problématiques favorise un accès privilégié aux dirigeants de ces groupes et le dialogue avec les donneurs d'ordre. Le Groupe prévoit le recrutement d'un senior VP Grands Comptes monde dans les prochains mois, dont la mission consistera à développer le portefeuille de grands clients internationaux multi-sites et à orchestrer la mise en place d'une organisation commerciale dédiée.

#### **6.6.4. Un service client performant comme outil de fidélisation et de différenciation**

Lucibel place la satisfaction client au cœur de ses priorités. A ce titre le Groupe a étoffé en 2013 son service client afin de faire face au développement de son activité et du nombre de ses clients. Il se compose début 2014 de 4 personnes qui traitent l'ensemble des contacts entrants, par téléphone ou par Internet, qu'ils proviennent de clients existants ou de prospects afin d'assurer le cas échéant la mise en relation avec les équipes commerciales de la zone ou du pays concerné. L'équipe peut actuellement prendre en charge les demandes provenant de l'international en 3 langues différentes (anglais, espagnol et allemand).

Le service supervise l'ensemble de la relation client, de la prise de commande jusqu'à la livraison. Il assure également le service après-vente et les demandes de mise en œuvre de la garantie dont bénéficient les produits Lucibel. Les demandes et interventions d'ordre technique sont gérées en coordination avec le bureau d'études au siège et les ingénieurs technico-commerciaux sur le terrain, afin d'assurer un traitement dans les plus brefs délais.

Les outils informatiques et de télécommunication du Service Client seront renforcés en 2014 afin de maintenir un niveau optimal de réactivité et d'efficacité dans le contexte de croissance du Groupe. Lucibel entend faire de la qualité de son Service Client un élément clé de fidélisation et de différenciation par rapport à ses concurrents.

#### **6.7. UNE STRATEGIE INDUSTRIELLE COMBINANT COMPETITIVITE, FLEXIBILITE ET PROXIMITE**

Le département Opérations Industrielles de Lucibel est dirigé par Patrick Ginter et recouvre les fonctions achats, production, logistique et qualité, avec un effectif direct de 16 personnes à fin 2013 basées au siège du Groupe à Rueil-Malmaison (Hauts-de-Seine) ou à Shenzhen (Chine).

Compte tenu du positionnement et de la croissance de Lucibel, le département Opérations doit relever différents défis majeurs :

- assurer la montée en charge de l'outil de production et de la *supply chain* amont et aval, tout en respectant des standards élevés en termes de qualité et de satisfaction du client ;
- optimiser le niveau des stocks afin de satisfaire la demande des clients tout en maîtrisant le besoin en fonds de roulement et le risque d'obsolescence des produits, qui est élevé dans un contexte d'évolution technologique rapide, sans pour autant limiter la profondeur de gamme de produits ni son évolution ;
- intégrer les achats, les opérations industrielles et la logistique des acquisitions que le Groupe réalise dans le cadre de sa stratégie de croissance externe ciblée (voir section 6.8).

Après une phase de démarrage pour laquelle Lucibel s'était dotée depuis début 2011 de son propre site d'assemblage à Shenzhen (Chine), Lucibel a confié courant 2013 l'assemblage de ses produits à Flextronics, spécialiste mondial de la sous-traitance de fabrication électronique, et envisage l'implantation en 2014 d'un site propriétaire en Europe continentale. Lucibel dispose également d'un atelier de montage en région parisienne suite à l'acquisition en décembre 2013 de la société Procédés Hallier (voir section 6.8).

#### 6.7.1. *Offshoring et nextshoring* pour combiner compétitivité et proximité du client

Lucibel met progressivement en œuvre une stratégie industrielle mixte consistant à combiner un partenaire de sous-traitance d'assemblage *offshore* pour les produits de grande série et modules de base (Flextronics), avec l'implantation à venir de sites de différenciation retardée à proximité de la demande finale (approche qualifiée de *nextshoring*). En effet la combinaison d'une démarche d'innovation et de la réactivité exigée par les clients implique un schéma industriel qui ne soit pas uniquement dicté par la dimension coûts de production. La proximité de la demande finale sera ainsi un axe majeur du déploiement du schéma industriel de Lucibel dans les prochaines années.

Schéma d'implantation industrielle de Lucibel en 2014



(Source : Lucibel)

Lucibel accorde également une grande attention à la flexibilité de son organisation industrielle afin de



pouvoir arbitrer, selon les produits de sa gamme et l'évolution de ses marchés, entre fabrication interne ou sous-traitance, totale ou partielle (sous-ensembles), ou approvisionnement externe en produits de complément de gamme auprès de fournisseurs sélectionnés.

Ce souci de flexibilité est également pris en compte dès la phase de conception des produits avec une architecture combinant module de base et options de personnalisation ; cette approche permettra de multiplier les possibilités d'adaptation et d'utilisation des produits à partir de modules standards qui pourront être produits en grande série afin de bénéficier des gains de productivité associés.

Cette conception modulaire présente également l'avantage de simplifier les opérations d'assemblage et de réduire la part des coûts de main d'œuvre dans le prix de revient global des produits.

#### **6.7.2. Un partenariat de sous-traitance avec Flextronics pour faire face à la montée en puissance des volumes**

Dans un premier temps Lucibel avait implanté un site d'assemblage propriétaire à Shenzhen (Chine) compte tenu de la présence locale de tous les acteurs mondiaux de l'électronique et en particulier, des principaux fournisseurs de puces LED et autres composants nécessaires à la fabrication de produits d'éclairage. La mise en place de la nouvelle organisation industrielle de Lucibel a débuté en 2013 par la signature d'un accord de sous-traitance d'assemblage avec la société Flextronics.

Flextronics est l'un des leaders mondiaux des services de fabrication électronique (EMS ou *Electronic Manufacturing Services*), avec plus de 100 sites opérés dans le monde entier et plus de 200.000 collaborateurs. L'ensemble de l'activité d'assemblage des produits conçus par Lucibel a dès lors été transféré au site de Flextronics situé à Shenzhen. Cet accord de sous-traitance permet de faire face de manière structurée à la croissance de l'activité sans faire de concession sur la qualité des produits.

Lucibel garde en effet la maîtrise de la conception, du développement et de la réalisation des produits, du choix et de la relation avec les fournisseurs stratégiques, et des conditions d'approvisionnement des matériaux et composants clés. Le Groupe exerce par ailleurs un contrôle constant et une recherche permanente d'amélioration et d'excellence opérationnelle sur les *process* d'industrialisation, les gammes d'assemblage, les délais et la qualité de la production.

#### **6.7.3. Une implantation industrielle européenne est envisagée afin de se rapprocher des clients finaux**

Lucibel envisage l'implantation en 2014 d'un site propriétaire en Europe continentale, pour y effectuer en particulier l'assemblage de séries limitées ou de produits à forte technicité, ainsi que les adaptations avant installation sur site qui exigent d'être à proximité du client.

Lucibel étudie actuellement diverses opportunités d'implantation dans différents pays européens. Beaucoup de ces pays, à commencer par la France, consentent des avantages significatifs pour relocaliser des activités industrielles d'avenir. Le choix définitif se fera avant tout selon des critères stricts en termes d'accessibilité du site, des compétences techniques disponibles localement et de rentabilité.

#### **6.7.4. Une organisation logistique confiée à des partenaires experts**

Le principal partenaire fret de Lucibel est la société française Fatton, avec laquelle Lucibel entretient une relation privilégiée depuis sa création. La logistique France jusqu'au point de vente est actuellement gérée par la société MGF Logistics, l'entrepôt pivot étant situé à Gennevilliers au cœur des grands axes routiers.

La majorité du transport de marchandises est effectuée par voie maritime, mais une proportion encore importante est assurée par voie aérienne pour des questions de délais et de fonds de roulement. L'implantation envisagée en 2014 d'un site propriétaire en Europe continentale permettra de relocaliser une partie des *process* industriels à proximité de la demande finale, et de diminuer ainsi les délais et coûts de logistique.



### 6.7.5. Une démarche qualité « du client au client »

La démarche qualité de Lucibel a pour objectif essentiel de satisfaire le client, avec l'ambition de couvrir ses besoins exprimés ou non exprimés. La technicité et la complexité des produits d'éclairage LED nécessite la surveillance de nombreuses dimensions. A cet égard Lucibel a mis en place une organisation structurée et un ensemble de procédures destinées à couvrir chaque étape du processus de création et fabrication des produits, de sélection et de suivi des fournisseurs.

Le Groupe s'efforce par ailleurs d'améliorer en continu la qualité et l'efficacité de sa *supply chain* afin de répondre aux attentes de ses clients en termes de réactivité et de délai de livraison.

## 6.8. UNE STRATEGIE DE *BUILD-UP* AMBITIEUSE AUTOUR DU CŒUR TECHNOLOGIQUE DE LUCIBEL

La stratégie de développement de Lucibel repose sur trois grands piliers : la croissance des marchés sur lesquels le Groupe se positionne (voir section 6.3), les gains de parts de marché liés à son approche « solution différenciante » et à l'extension de son réseau commercial direct et indirect, tant en France qu'à l'international (voir sections 6.5 et 6.6), et enfin une stratégie de croissance externe ambitieuse mais ciblée, exposée ci-après.

Qualifiée de *build-up*, cette stratégie consiste à capitaliser sur le cœur technologique de Lucibel pour fédérer un certain nombre d'acteurs du secteur de taille trop modeste pour faire face seuls à la révolution LED, mais disposant d'une expertise technique complémentaire ou d'une implantation commerciale reconnue sur les segments de marché ou zones géographiques ciblés par Lucibel. Ce type de cibles existe en particulier dans le secteur du luminaire qui est très fragmenté en Europe. Le potentiel de synergies de croissance est très important (géographiques, canal, offre) à condition de respecter une politique d'acquisition sélective.

Lucibel s'est dotée d'une organisation et de *process* structurés afin d'être en mesure d'identifier, de négocier et d'intégrer dans des conditions optimales les cibles potentielles. Depuis sa création, Lucibel a déjà procédé à cinq acquisitions dont les deux dernières en date, les sociétés françaises Cordel et Procédés Hallier, sont emblématiques de sa stratégie ciblée et de sa méthodologie d'exécution.

### 6.8.1. Un secteur du luminaire propice à la consolidation en Europe

Le secteur des luminaires présente la caractéristique d'être très régionalisé, les acteurs d'une zone géographique donnée étant peu ou pas présents sur les autres zones. Il est par ailleurs très fragmenté en Europe, avec environ 800 acteurs identifiés dont un grand nombre de sociétés familiales réalisant entre 5 M€ et 30 M€ de chiffre d'affaires<sup>29</sup>. Souvent présents de longue date, ces acteurs maîtrisent parfaitement les procédés de fabrication des luminaires traditionnels (design, tôlerie, assemblage) mais font désormais face à trois défis majeurs :

- Intégrer les spécificités de la technologie LED en termes d'architecture du produit (produit électronique avec une alimentation, des composants, des capteurs...) et de contraintes techniques à respecter pour bénéficier des atouts de la LED (dissipation thermique, réflexion et diffraction du flux lumineux, alimentation stable...) ;
- Refondre leur *supply chain* dont l'organisation doit radicalement évoluer dans la mesure où d'une part les composants primaires sont plus coûteux et génèrent un besoin en fonds de roulement plus important, et d'autre part l'évolution technologique accentue le risque d'obsolescence des composants et produits en stock ;
- Enfin transformer leur modèle de vente qui devient plus complexe car elle intégrera de plus en plus de services, de possibilités de customisation, et évoluera dans certains cas vers un modèle de location-financement.

---

<sup>29</sup> Rapport *Accelerating the deployment of solid State Lighting (SSL) in Europe* – Joint Research Center, Commission Européenne, 2012.

En l'absence de taille critique, les petits acteurs du marché européen des luminaires ne peuvent faire face seuls à la révolution de l'éclairage LED. Ils représentent autant d'opportunités de croissance externe pour Lucibel, avec de nombreuses cibles potentielles disposant d'une solide implantation commerciale sur un segment ou une géographie correspondant aux axes stratégiques de développement du Groupe. *A contrario* ces cibles sont souvent peu attractives pour les investisseurs et difficiles à intégrer pour les géants de l'éclairage, du fait de leur taille modeste, d'une organisation peu structurée et d'une forte culture entrepreneuriale.

Fort de sa maîtrise des nouvelles technologies de l'éclairage et de sa visibilité croissante, Lucibel a toute légitimité pour jouer un rôle de fédérateur au sein du secteur. C'est tout le sens de sa stratégie de *build-up* autour de son cœur technologique. Le Groupe estime constituer un pôle d'attraction naturel auprès des acteurs trop isolés face à la révolution LED, et qui trouveront chez Lucibel la combinaison la plus favorable des atouts associés à une opération de rapprochement comme illustré dans le tableau ci-après :

	Grands acteurs du secteur	Acteurs isolés	Investisseurs financiers	LUCIBEL
Maîtrise du marché	✓	✓		✓
Synergies	✓	✓		✓
Accès au financement	✓		✓	✓
Culture entrepreneuriale		✓		✓
Expertise en fusions & acquisitions	✓		✓	✓
Capacité d'intégration		✓		✓
Vitesse d'exécution		✓	✓	✓

(Source : Lucibel)

### 6.8.2. Une politique d'acquisition ciblée et sélective

La typologie des cibles recherchées par le Groupe se répartit en trois catégories principales :

#### Acteurs de l'éclairage traditionnels avec une expertise sectorielle reconnue :

- Fabricants de luminaires ou fournisseurs de solutions d'éclairage disposant de l'expertise technique et de canaux de distribution spécifiques à un segment vertical disposant d'un fort potentiel de conversion à la LED,
- Exemples : les acquisitions de Cordel et Procédés Hallier réalisées en 2013 et décrites ci-après entrent dans cette catégorie de cible, qui est particulièrement représentée en Europe compte tenu de la fragmentation du marché.

#### Distributeurs de produits et solutions d'éclairage LED avec une forte empreinte locale :

- Zones géographiques à fort potentiel,
- Distributeurs locaux déjà positionnés sur la LED, mais disposant d'un potentiel de croissance limité en restant isolés,

- Exemples : les acquisitions d'ElektroLED (Suisse) et Diligent (HK) réalisées en 2011.

#### Sociétés ayant développé une brique technologique complémentaire :

- Concepteurs de solutions de contrôle et de communication permettant d'étoffer les fonctionnalités et applications des solutions LED (*smart lighting*, LiFi),
- Expertise sur des besoins client spécifiques à certaines activités.

Toute cible potentielle doit par ailleurs répondre à un strict cahier des charges en termes de compétences internes, positionnement commercial, performance opérationnelle et solidité financière, qui font l'objet d'une revue détaillée dans le cadre d'un processus très encadré.

### **6.8.3. Une cellule dédiée et des processus structurés**

Compte tenu de l'importance des acquisitions dans sa stratégie de développement, et des risques inhérents tant dans l'évaluation des cibles que dans leur intégration post-acquisition, le Groupe s'est doté d'une cellule dédiée et de *process* structurés. Sous la direction de François-Xavier Oliveau, Directeur Général Délégué en charge de la stratégie et des opérations, une équipe de deux managers prend en charge l'ensemble des opérations d'acquisition, de l'identification des cibles jusqu'à l'intégration post-acquisition.

Le Groupe a établi une cartographie des acteurs et cibles potentielles qu'il enrichit au fur et à mesure de ses investigations et des dossiers qui lui sont soumis directement ou via des intermédiaires spécialisés, ce qui représente déjà à l'heure actuelle plusieurs dizaines de sociétés répertoriées. Les dossiers jugés prioritaires font l'objet d'une évaluation selon une grille d'analyse multicritères, qui est complétée par des *due diligences* approfondies une fois les discussions formellement engagées.

Les deux axes majeurs de sélection portent d'une part sur l'attractivité de la cible (respect des critères de qualité du positionnement, performance opérationnelle, valorisation, etc. fixés par le Groupe), et d'autre part sur la pertinence d'un rapprochement avec Lucibel (apport d'une expertise technique ou commerciale reconnue sur un segment ou une géographie prioritaire pour le Groupe, possibilités de synergies de revenus et/ou de coûts). Lucibel porte une attention particulière à la performance opérationnelle et la solidité financière des cibles considérées afin de limiter les risques associés en cas de reprise.

Par ailleurs le Groupe s'assure du partage d'une vision commune avec l'équipe dirigeante qui a vocation à être intégrée au Groupe, tant en termes de projet d'entreprise que de valeurs. Une culture entrepreneuriale commune est en effet un aspect clé d'une intégration réussie au sein de Lucibel, même si l'entité absorbée doit conserver une certaine indépendance compte tenu de sa notoriété antérieure sur ses marchés.

Enfin la phase critique de l'intégration est menée en étroite coordination avec les différents départements opérationnels concernés au travers de groupes de travail permettant de gérer en parallèle et de manière coordonnée chaque chantier majeur.

Cette démarche entrepreneuriale se traduit également par une association systématique des dirigeants des sociétés acquises au capital de Lucibel, au travers d'une combinaison de tout ou partie des dispositifs suivants : paiement partiel en actions Lucibel, clause de partage des profits futurs (*earn out*), instruments dérivés de type BSPCE (Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise), BSA (Bons de Souscription d'Actions) ou *stock options* exerçables sous conditions de performance.

Les acquisitions réalisées par Lucibel en 2013 illustrent parfaitement les critères de sélection du Groupe et démontrent sa capacité d'exécution en matière de croissance externe.

### **6.8.4. Cordel, le *leader* français des solutions d'éclairage pour points de vente et commerces**

Née en 1996, Cordel a développé une offre globale couvrant la conception de concept d'éclairage, la distribution de produits et la maintenance des installations. Ce modèle intégré a permis à Cordel de

proposer aux grands réseaux de distribution une solution globale de prise en charge de leurs problématiques d'éclairage. Cordel compte environ 30.000 sites clients équipés, dont 17.000 dans le secteur du prêt-à-porter, 4.000 pharmacies et 1.000 bijouteries, dont des références prestigieuses : André, C&A, Eram, Zannier, Lacoste... La société avait réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de 9,9 M€.

En rejoignant le Groupe Lucibel, Cordel va pouvoir proposer à ses clients les bénéfices de l'éclairage LED. De son côté Lucibel dispose désormais grâce à Cordel d'un accès direct à un segment de clientèle à fort potentiel. Les synergies de croissance prendront la forme d'une offre LED innovante et spécifique à ce segment, permettant d'accélérer la bascule à la LED des clients Cordel (les solutions LED ont représenté près de 25% des ventes de Cordel en 2013 contre moins de 10% en 2012). Par ailleurs l'approche Grands Comptes de Cordel sera déployée à l'international avec le support des équipes de Lucibel.

Après une période de négociation resserrée, l'acquisition effective de Cordel est intervenue le 1<sup>er</sup> mars 2013. Le processus d'intégration des équipes, *process* et systèmes a été achevé pour l'essentiel à l'automne 2013 soit 6 mois après le *closing* de l'opération.

#### **6.8.5. Procédés Hallier, le spécialiste incontesté des musées**

Créée en 1992, la société s'est imposée au fil des ans comme le leader français de l'éclairage des musées avec des produits présents dans 9 musées français sur 10 (Louvre, Orsay, Beaubourg...), et a également commencé à se développer auprès de grandes marques du luxe (Dior, Givenchy, Vuitton...). La société a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 2,5 M€. Après avoir imposé sa marque sur son marché d'origine, le fondateur de Procédés Hallier, Omar Rezki, a été séduit par le projet de développement et les ambitions de Lucibel.

Les atouts de la gamme de produits Procédés Hallier dans la mise en œuvre d'un éclairage scénarisé et d'une ambiance lumineuse exclusive ouvrent à Lucibel l'accès aux galeries d'art, antiquaires et boutiques de luxe à l'international... De premiers projets conjoints sont déjà en cours de préparation en France et à l'international (notamment le Louvre Abu Dhabi). Lucibel entend par ailleurs utiliser l'atelier de Procédés Hallier en région parisienne pour des opérations de prototypage et de production de petites séries à fortes spécifications techniques.

### **6.9. UNE EQUIPE MANAGERIALE ET UNE ORGANISATION PAREES POUR LA CROISSANCE**

Conscient des multiples enjeux liés à ses ambitions de croissance, le Groupe s'est doté d'une équipe managériale et d'une organisation lui permettant d'y faire face. A la date du présent Document de Base, le Comité Exécutif du Groupe est composé comme suit :

- Frédéric Granotier, Président-Directeur Général,
- Francois-Xavier Oliveau, Directeur Général Délégué Stratégie & Opérations,
- Jean-Laurent Houot, Directeur Général Délégué Recherche & développement
- Thierry Bodirot, Directeur Général Délégué Ventes & Marketing
- Gilles Aubagnac, Directeur Administratif et Financier.

Leurs profils et domaines de responsabilités sont présentés ci-après, ainsi que ceux des autres principaux cadres dirigeants du Groupe :



**Frédéric GRANOTIER**  
Président Directeur Général



**François-Xavier OLIVEAU**  
Directeur Général Délégué  
Stratégie & Opérations

- Stratégie
- Fusions & acquisitions
- Opérations industrielles (resp. Patrick Ginter)



**Jean-Laurent HOUOT**  
Directeur Général Délégué  
Recherche & Développement

- Laboratoire R&D
- Développement produit
- Veille technologique
- Propriété intellectuelle
- Qualité



**Thierry BODIOT**  
Directeur Général Délégué  
Ventes & Marketing

- Ventes France (resp. Denis Duyrat)
- Ventes Europe – Middle East (resp. Laurent Dutot)
- Ventes Afrique et Arabie Saoudite (resp. Philippe De Veron)
- Ventes APAC (resp. Charles d'Haussy)
- Secteur Public (JV Citéclaire)
- Marketing stratégique et opérationnel
- Centre Service Client



**Gilles AUBAGNAC**  
Directeur Administratif  
& Financier

- Financement et trésorerie
- Contrôle de gestion
- Juridique et fiscal
- Ressources humaines
- Systèmes d'information

## **Frédéric GRANOTIER**

### **Fondateur & Président Directeur Général**

De formation Ecole Supérieure de Commerce et diplômé d'expertise comptable, Frédéric Granotier a débuté sa carrière dans des activités d'audit et de conseil au sein du cabinet Ernst & Young, en France et aux Etats Unis (1991-2000). En janvier 2000, il rejoint Selftrade, premier courtier en ligne français, comme Directeur Financier puis Directeur Général. Puis, avec Charles Beigbeder, il co-fonde, en janvier 2002, Poweo, 1er opérateur d'électricité et de gaz indépendant en France, et co-dirige l'entreprise jusqu'en septembre 2009. En 2008, il fonde Lucibel, dont il est Président Directeur Général. Frédéric Granotier est *business angel* et administrateur de plusieurs sociétés, dont Prêt d'Union, 1ère plateforme de crédits entre particuliers en France.

**François-Xavier OLIVEAU****Directeur Général Délégué Stratégie & Opérations**

Diplômé de Centrale Paris, Sciences-Po et titulaire d'un MBA de Harvard, François-Xavier a débuté sa carrière au sein du groupe Air Liquide, en charge de la mise en route de nouvelles usines dans plus de 10 pays. Il rejoint le Boston Consulting Group en 1998 et se spécialise dans la définition de plans de croissance interne et externe. Il rejoint Schneider Electric à la direction de la stratégie, puis Arjowiggins en 2006 pour piloter la stratégie et les acquisitions du groupe. En 2007, il est promu Directeur Général de la Division « Santé et Applications Innovantes » et devient membre du COMEX.

**Jean-Laurent HOUOT****Directeur Général Délégué Recherche & Développement**

Passionné d'électronique et d'informatique depuis son plus jeune âge, et après un début de carrière comme entrepreneur dans l'informatique (fondateur de la société IGA), Jean-Laurent est devenu un pionnier dans l'éclairage LED. Dans ce domaine et depuis 15 ans, il est à l'origine de nombreuses inventions qui ont fortement contribué à l'accélération de la pénétration de la technologie LED dans le secteur de l'éclairage.

**Thierry BODIOT****Directeur Général Délégué Commerce & Marketing**

Avec 25 ans d'expérience internationale, Thierry est un business leader spécialisé dans les secteurs des smart énergies, du bâtiment, et de la transition énergétique, dans des environnements d'hyper croissance. De formation Sup'Aero et IMD, il a notamment occupé des postes de direction générale chez Royal Dutch Shell, et de CEO chez HelioSphera. Entrepreneur dans l'âme, il a également fondé Ecotemis et co-fondé le GIE Intenciti, qu'il préside, rassemblant plusieurs champions technologiques de l'environnement *Smart City*, dont Lucibel.

**Gilles AUBAGNAC****Directeur Administratif & Financier**

Diplômé de l'Ecole Supérieure de Gestion Paris, Gilles a occupé le poste de Directeur de mission Audit chez Ernst & Young (France et Etats-Unis) avant de devenir Directeur Financier de Netgem (Technologie-Telecoms) puis Directeur Général Délégué en charge des finances et opérations chez VideoFutur (Media). Ses 20 années d'expérience acquises dans des sociétés en hyper-croissance lui ont valu cette année de recevoir le Trophée d'Argent de DAF Magazine, valorisant ainsi sa capacité à gérer des opérations de croissance externe.

**Denis DUYRAT****Directeur Commercial France**

Reportant à Thierry Bodiot, Denis a rejoint Lucibel en 2013 après une longue expérience de développement commercial acquise notamment pendant ses 11 années passées au sein du Groupe Bouygues, dont 5 ans chez Télécom Entreprise, puis 4 années en tant que Directeur Général Délégué en charge du pôle Commerce chez Poweo. Titulaire d'une Maîtrise d'Histoire de l'Université de la Sorbonne, Denis est également diplômé du programme IHET de l'INSEAD.

**Laurent DUTOT****Directeur Commercial (Europe, Middle-East)**

Egalement rattaché à Thierry Bodiot, Laurent a rejoint Lucibel en 2011 pour assumer la Direction Commerciale France et Benelux avant de prendre en charge la zone Europe et *Middle East* depuis fin 2013. Laurent avait auparavant développé son expertise des marchés Export d'abord en tant que *sales manager* chez Quantum Baranquilla, en charge des USA et de la Colombie, avant de devenir *sales export manager* chez Canon pour les pays francophone de l'Afrique et des Caraïbes. Il est ensuite devenu responsable de l'activité Document Imaging et membre du Conseil d'administration de Kodak France, en charge de la France, de l'Espagne, du Portugal et du Benelux. Laurent est diplômé de l'ESC Lille et de l'Université John Moores de Liverpool.

**Charles D'HAUSSY****Directeur Commercial APAC (Asie Pacifique)**

Charles a rejoint le Groupe Lucibel en 2011 suite au rachat de Diligent HK dont il était le fondateur. Basée à Hong Kong, cette structure était spécialisée dans le négoce de produits d'éclairage avant de se concentrer exclusivement sur la vente des produits Lucibel sur la zone Asie-Pacifique. Auparavant Charles avait été *sales manager* pour les sociétés Pier Import et La Foir'fouille, puis *general manager* d'EverFast Rechargeables Ltd où il a géré le développement de gammes de produits OEM pour divers

Grands Comptes (Walmart, P&G, Carrefour...). Charles est diplômé de l'ESC Rennes ainsi que de l'université de Guangzhou (Chine).

#### **Philippe DE VERON**

##### **Directeur Commercial Afrique et Arabie Saoudite**

Rattaché à Thierry Bodiot, Philippe travaille pour Lucibel depuis 2010. Après avoir assuré la responsabilité du lancement commercial des activités du Groupe en France, Philippe est devenu Directeur Commercial export début 2012 puis Directeur Commercial Afrique et Arabie Saoudite depuis janvier 2014. Philippe a plus de 30 ans d'expérience en développement commercial et en management d'équipe à l'international. Il a travaillé près de 15 ans dans le groupe Schneider Electric, en France et en Arabie, et également au sein des groupes MGE UPS Systems dont il dirigera la filiale mexicaine, Soffimat dans lequel il crée et dirige l'activité « Energie répartie » et Comeca en tant que directeur commercial France puis directeur commercial Afrique, Europe et Moyen Orient. Philippe est un ingénieur diplômé de l'ESME-SUDRIA Paris, et titulaire d'un MBA du CESMA – EM-Lyon.

#### **Patrick GINTER**

##### **Directeur des Opérations Industrielles**

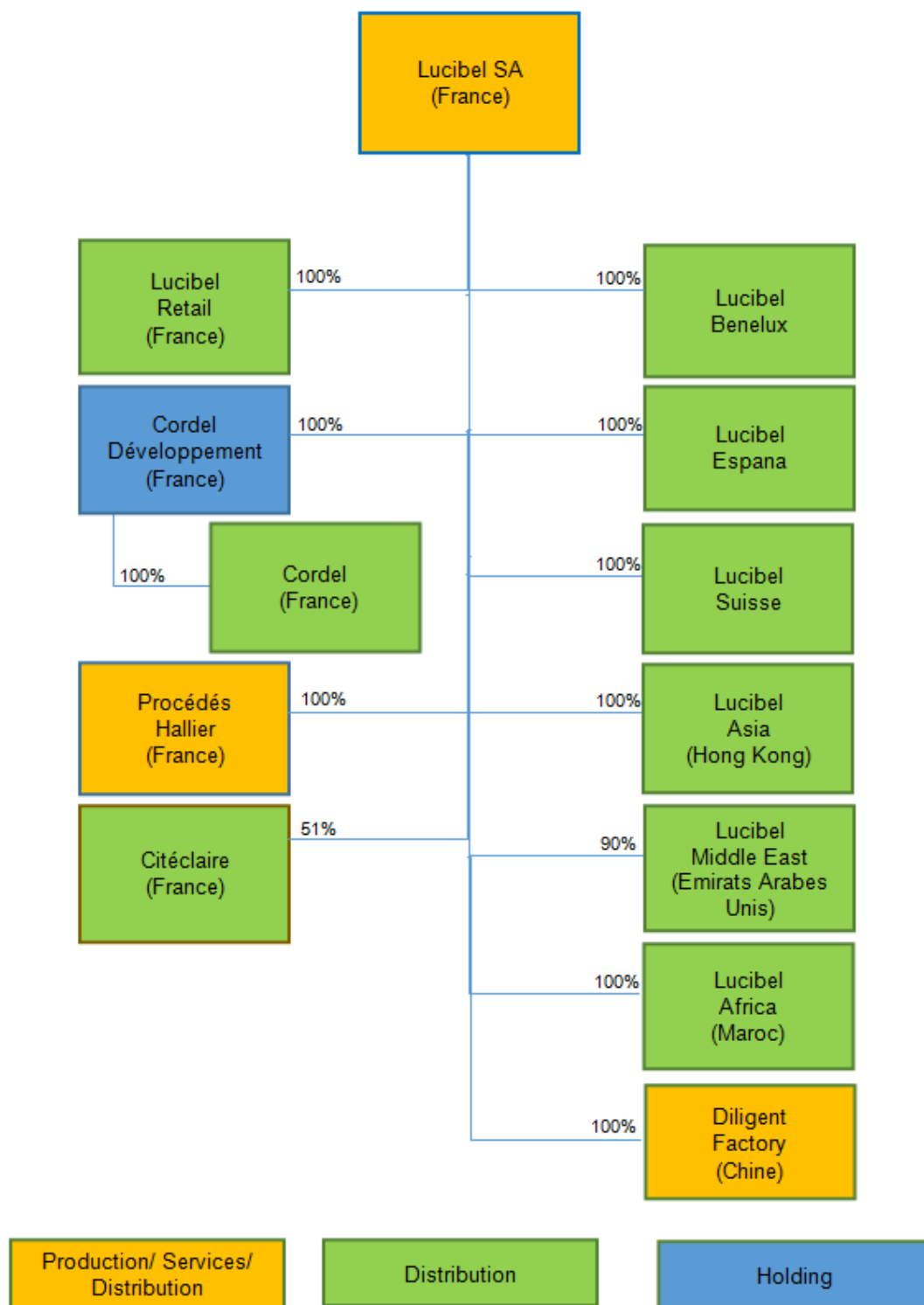
Rattaché à François-Xavier Oliveau, Patrick a rejoint Lucibel fin 2013 fort de 25 ans d'expérience en direction des opérations, finance, systèmes d'information et direction générale au sein de groupes d'envergure internationale comme Philips Electronics, Alstom et ITT Xylem. Ingénieur de formation, Patrick est diplômé de l'Ecole Centrale de Lyon et de l'EM Lyon, a obtenu un PhD à l'université Paris IX Dauphine ainsi qu'un MBA de l'ESCP Europe et est certifié *Lean Six Sigma Black Belt*.

## 7. ORGANIGRAMME

### 7.1. DESCRIPTION DU GROUPE A LA DATE D'ENREGISTREMENT DU DOCUMENT DE BASE

#### 7.1.1. Organigramme du groupe

A la date d'enregistrement du présent Document de Base, l'organigramme juridique du Groupe est le suivant (les pourcentages indiqués représentent la détention en capital et droits de vote) :





### 7.1.2. Description des principales filiales du Groupe

A ce jour, le Groupe comprend 10 filiales et 1 sous-filiale, toutes contrôlées à 100% par Lucibel SA à l'exception de Lucibel Middle East (Emirats Arabes Unis) et Citéclaire (France).

Parmi les filiales, 9 sont des filiales de distribution dont la vocation est de promouvoir et de commercialiser les différents produits du Groupe (voir sections 6.5 et 6.6).

Les principales caractéristiques des filiales et sous-filiales du Groupe au 31 décembre 2013 ainsi que leurs chiffres clés issus des comptes sociaux clos au titre du dernier exercice clos sont présentés ci-après :

<b>Filiales au 31/12/2013</b>	<b>Chiffre d'affaires (en K€)</b>	<b>Résultat net (en K€)</b>	<b>Capitaux propres (en K€)</b>	<b>Effectif</b>
Lucibel Retail	1 223	(73)	(358)	3
Cordel Développement	-	(108)	675	-
Cordel (*)	10 774	6	704	73
Procédés Hallier	2 523	659	3 585	13
Citéclaire	30	(139)	(39)	-
Lucibel Benelux	-	(14)	6	1
Lucibel Espana	170	(192)	(286)	-
Lucibel Suisse	455	(397)	(800)	1
Lucibel Asia (**)	2 665	8	(111)	5
Lucibel Middle East	644	(68)	(70)	9
Diligent Factory	1 484	(460)	(845)	17

(\*) Sous-filiale de Lucibel SA, détenue à 100% par Cordel Développement

(\*\*) Anciennement dénommée Diligent Group

**Lucibel Retail** est une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée au capital de 10.000 euros, immatriculée le 10 août 2011 à Draguignan, dont le siège social est situé au 3, Place Louis Renault - 92500 Rueil Malmaison. Cette société commercialise des produits et solutions d'éclairage LED (sources et luminaires) à destination de réseaux de distribution spécialisés et d'une clientèle grand public (B to C).

**Cordel Développement**, est une société par actions simplifiée à associé unique au capital de 500.000 euros, immatriculée le 22 novembre 2010 à Brest, dont le siège social est situé au 20, Quai du Commandant Malbert - 29200 Brest. Cette société exerce une activité de holding dont l'objet unique est la participation de 100% dans le capital de la société **Cordel**.

**Cordel** est une société par actions simplifiée à associé unique au capital de 120.000 euros, immatriculée le 28 mai 1996 à Brest, dont le siège social est situé au 20, Quai du Commandant Malbert - 29200 Brest. Cette société commercialise à destination de points de vente, en France et en Europe, des produits et solutions d'éclairage de type LED et non LED (sources et luminaires) et assure une activité de services d'études, de pose et de maintenance des installations d'éclairage de ces clients.

**Procédés Hallier** est une société par actions simplifiée à associé unique au capital de 18.000 euros, immatriculée le 24 septembre 1992 à Bobigny, dont le siège social est situé au 69, rue Victor Hugo - 93100 Montreuil. Cette société conçoit, fabrique et commercialise, principalement en France, des produits et solutions d'éclairage LED et non LED à destination des musées, hôtels et enseignes de luxe, aéroports et grandes administrations.

**Citéclaire** est une société par actions simplifiée au capital de 100.000 euros, immatriculée le 31 janvier 2013 à Paris, dont le siège social est situé au 30, rue de Lubeck - 75116 Paris. Cette société a pour objet la commercialisation de solutions d'éclairage LED à destination des collectivités publiques françaises. A la date du présent Document de Base, le capital de Citéclaire est détenu à 51% par Lucibel SA et à 49% par la société PROXEA, regroupant des consultants spécialisés dans le domaine de la transition énergétique auprès des collectivités publiques et dans l'accompagnement et l'ingénierie commerciale des sociétés s'adressant à cette cible.

**Lucibel Benelux** est une société de droit belge au capital de 61.500 euros, immatriculée le 2 octobre 2009 à Mechelen (Fr : Malines), dont le siège social est situé au Battelsesteenweg 455 E « Business Park E19 » - Mechelen (Fr : Malines), BE-2800. Cette société commercialise les produits et services du Groupe sur la zone Benelux.

**Lucibel Espana** est une société de droit espagnol au capital de 3.100 euros, constituée le 5 janvier 2012 à Barcelone, dont le siège social est situé au World Trade Center, Muelle de Barcelona, Edif. Sur, 2<sup>a</sup> planta, 08039 Barcelona. Cette société commercialise les produits et services du Groupe en Espagne.

**Lucibel Suisse** est une société de droit suisse au capital de 100.000 francs suisses (équivalent à 81.500 euros), immatriculée le 21 avril 2011 dans le Canton de Vaud, dont le siège social est situé au En Budron A 12 - 1052 Le Mont-sur-Lausanne. Cette société commercialise les produits et services du Groupe sur le territoire suisse.

**Lucibel Asia** est une société de droit hongkongais au capital de 10.000 dollars hongkongais (équivalent à 1.000 euros), immatriculée le 4 décembre 2009 à Hong Kong, dont le siège social est situé au Unit 911, 9/F, Century Centre, 44-46 Hung To Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong. Cette société commercialise les produits et services du Groupe sur la zone Asie pacifique, ainsi que d'autres produits d'éclairage à destination d'une clientèle internationale.

**Lucibel Middle East** est une société de droit des Emirats arabes unis au capital de 100.000 dirham des Emirats Arabes Unis (équivalent à 20.000 euros), immatriculée le 22 octobre 2012 à Dubai, dont le siège social est situé au Suntech Tower, Dubaï Silicon Oasis, Dubaï, Emirats Arabes Unis. Cette société commercialise les produits et services du Groupe aux Emirats Arabes Unis ainsi que dans les pays limitrophes. A la date du présent Document de Base, le capital de Lucibel Middle East est détenu à 90% par Lucibel SA et à 10% par le directeur général de cette filiale.

**Diligent Factory (Dénomination sociale chinoise : Guangshanshuo Technology (Shenzhen) Co., Ltd)** est une société de droit chinois au capital de 4.503.233 RMB (équivalent à 500.000 euros), immatriculée le 12 novembre 2010 à Shenzhen, dont le siège social est situé au B1B2B3, 2/F, Building 2, Shanghenglang New Industrial Area, Tongsheng Community, Dalang Street, Baoan District, Shenzhen City. Depuis sa constitution jusqu'au premier semestre 2013, cette société a eu pour principale activité la production des produits et solutions LED conçus par Lucibel SA en vue de leur commercialisation auprès des filiales du Groupe localisées en Europe et en Asie ainsi que sur le marché chinois. A partir du second semestre 2013, cette filiale a arrêté son activité de production et s'est recentrée sur une activité de services de support à la recherche et développement et aux opérations (gestion de la sous-traitance industrielle, sourcing de composants et produits en Asie, contrôle qualité) du Groupe.

**Lucibel Africa** est une société de droit marocain au capital de 1.000.000 dirhams marocains (équivalent à 89.000 euros) constituée le 7 avril 2014 et en cours d'immatriculation, dont le siège social est situé au 22, rue Charam Achaykh, Ex – Hassan Ziati, Q. Palmier, Casablanca, Maroc.

## **7.2. FLUX FINANCIERS INTRA-GROUPE**

A la date du Document de Base, les principaux flux financiers entre les sociétés du Groupe sont relatifs :

- au versement par Lucibel SA d'avances en comptes courants au profit de ses filiales (voir le rapport spécial du Commissaire aux comptes sur les conventions réglementées relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2013 figurant à la section 19.2) ;
- aux relations entre Lucibel SA et ses filiales de distribution qui achètent auprès de Lucibel SA et revendent les produits et solutions d'éclairage LED conçues par Lucibel SA ou approvisionnés par Lucibel SA. Les prix de transfert associés à ces transactions sont déterminés en fonction des entités et des gammes de produits.

Il est précisé que, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014, les sociétés Cordel Développement, Cordel, Procédés Hallier et Lucibel Retail font partie du périmètre d'intégration fiscale constitué par Lucibel SA.

## 8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS

### 8.1. PROPRIETES IMMOBILIERES

#### 8.1.1. Propriétés immobilières louées

La Société occupe les locaux de son siège social au titre d'un bail de sous-location dont les caractéristiques sont les suivantes :

Adresse :	3, place Louis Renault, 92500 Rueil Malmaison
Superficie :	Bureaux de 723 m <sup>2</sup> ainsi que 20 places de parking
Durée :	1 <sup>er</sup> octobre 2013 – 30 septembre 2016
Loyer annuel HT HC :	193.520 €

La Société ne détient, à la date du présent Document de Base, aucune propriété immobilière.

Par ailleurs, la Société a installé depuis le 1<sup>er</sup> décembre 2011 son centre de recherche et développement dans des locaux situés au 390, rue Passeron, 38110 St Clair de la Tour, d'une superficie de 150 m<sup>2</sup>, qu'elle occupe à titre gratuit (les seuls frais à la charge de la Société étant constitués de charges locatives et de certains travaux d'infrastructure) et pour une durée illimitée.

Les termes de cette location sont contractualisés dans le cadre d'une convention d'occupation conclue entre la Société et Monsieur Jean Laurent Houot, propriétaire de ces locaux et Directeur Général Délégué de la Société (se reporter au chapitre 19 du présent Document de base).

#### 8.1.2. Autres immobilisations corporelles

Les principales immobilisations corporelles détenues par le Groupe sont décrites à la note 16 des annexes aux comptes consolidés figurant à la section 20.1 du présent Document de base.

### 8.2. USINES ET EQUIPEMENT

La Société a le statut de « producteur d'équipements électriques et électroniques professionnels » au sens de l'article R. 543-174 du Code de l'environnement et est sujette à des obligations d'organisation et de financement de l'enlèvement et du traitement des déchets d'équipements électriques et électroniques professionnels (DEEE Pro).

Aux termes des articles R. 543-172 et suivants du Code de l'environnement, relatif à la composition des équipements électriques et électroniques et à l'élimination des déchets issus de ces équipements (ci-après la « **Réglementation DEEE** »), les producteurs d'équipements électriques et électroniques sont ainsi tenus d'enlever et de traiter à leurs frais les déchets d'équipements électriques et électroniques professionnels issus d'équipements mis sur le marché (i) après le 13 août 2005 ou (ii) jusqu'à cette date lorsqu'ils sont remplacés par des équipements équivalents ou assurant la même fonction.

Lucibel s'acquitte des obligations qui lui incombent au titre de la Réglementation DEEE en adhérant notamment à un éco-organisme agréé, dans les conditions définies par les articles R. 543-196 et R. 543-197 du Code de l'environnement et de transfert de responsabilité de la gestion des déchets aux éco-organismes prévues par l'article R. 541-45 du Code de l'environnement. Pour ce faire, Lucibel s'est rapproché de RECYLUM, premier éco-organisme à avoir mis en place un barème modulé d'éco-contribution afin de favoriser le développement des lampes fonctionnant sans mercure. Cette éco-contribution réduite, dont le montant est inférieur de 20% à l'éco-contribution standard, s'applique depuis janvier 2011 à toutes les lampes à diodes électroluminescentes (DEL ou LED en anglais).

En complément, la filiale Cordel fait procéder au regroupement et à l'enlèvement des déchets par RECYLUM directement depuis son site technique et logistique de Bretagne, en particulier en retour des chantiers clients opérés par les services techniques de Cordel. Ce processus permet de structurer efficacement les flux d'équipements usagés collectés afin de catalyser les quantités de matériaux en retour et de limiter les rejets de polluants dans l'environnement, tout en optimisant la récupération

logistique et le traitement des déchets afin de maximiser à coût maîtrisé les quantités de matières valorisées ou recyclées dans un souci d'efficacité environnementale.

## 9. EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE

Le lecteur est invité à lire les informations qui suivent relatives à la situation financière et aux résultats du Groupe avec les états financiers consolidés audités du Groupe établis en référentiel IFRS pour les exercices clos le 31 décembre 2012 et le 31 décembre 2013.

### 9.1. COMMENTAIRES SUR LE RESULTAT ET LE BILAN CONSOLIDES

#### 9.1.1. Commentaires sur le compte de résultat consolidé des exercices clos les 31 décembre 2012 et 31 décembre 2013

##### 9.1.1.1. Chiffre d'affaires

Lucibel a enregistré en 2013 un nouvel exercice de forte croissance avec un chiffre d'affaires consolidé de 21 542 K€, en progression de 240% par rapport à 2012 (6 357 K€).

L'exercice 2013 de Lucibel est particulièrement représentatif de la stratégie de développement du Groupe visant à combiner les effets d'une forte croissance organique s'appuyant sur l'adoption des solutions LED dans le domaine de l'éclairage général et d'une stratégie de croissance externe ciblée.

Le Groupe a ainsi enregistré une forte croissance organique de ses ventes à périmètre constant (+87%) et, sur la même période, a réalisé l'acquisition du groupe Cordel dont la contribution au chiffre d'affaires consolidé s'est élevée à 9 697 K€ (contribution sur 10 mois). Ce chiffre d'affaires a été réalisé pour près des 2/3 auprès d'une clientèle de Grands Comptes (réseaux de distribution multi-sites comme Casino, Eram, Etam, C&A...) pour lesquels Cordel a développé une offre spécifique comprenant une vente de produits et des prestations associées le cas échéant.

#### • Analyse des ventes par zone géographique

Répartition du CA selon la zone géographique des entités de facturation	2013	2012
France	16 850	3 700
Afrique - Moyen Orient	1 500	250
Asie Pacifique	1 892	1 500
Europe et reste du monde	1 300	907
<b>Total</b>	<b>21 542</b>	<b>6 357</b>
<b>Part du CA réalisé en France</b>	<b>78%</b>	<b>58%</b>

A périmètre constant (hors contribution de Cordel), l'activité du Groupe a été particulièrement soutenue en France au cours de l'année écoulée avec un quasi doublement des ventes réalisées sur ce territoire qui atteignent 7 153 K€ en 2013 contre 3 700 K€ en 2012, soit une croissance proche de 95%.

Cette performance reflète la montée en puissance du réseau commercial de Lucibel et conforte la solidité des relations du Groupe avec ses principaux distributeurs et installateurs sur le territoire national. L'année 2013 aura également été marquée par un nombre significatif de grands projets dans le segment des marchés tertiaires (bureaux notamment), qui démontrent l'intérêt croissant porté par les grands donneurs d'ordres aux atouts de l'éclairage LED.

En ce qui concerne les ventes à l'International, toutes les zones Export sur lesquelles Lucibel est positionnée ont enregistré une croissance significative.

Ainsi la zone Afrique - Moyen-Orient a généré un chiffre d'affaires de 1 500 K€ en 2013, en multiplication par 5 par rapport à 2012, démontrant tout le potentiel de cette zone géographique grâce à son dynamisme économique, ce qui a conduit le Groupe à créer en 2014 une nouvelle filiale de distribution au Maroc (Lucibel Africa).

Le secteur Europe et reste du monde a représenté un chiffre d'affaires de 1 300 K€ en 2013, en progression de 43% par rapport à 2012.

Enfin la zone Asie Pacifique a enregistré un chiffre d'affaires de 1 892 K€ en 2013 contre 1 500 K€ en 2012, soit une croissance de 26%.

A titre indicatif, est présentée ci-dessous la répartition du chiffre d'affaires consolidé selon la zone géographique des clients facturés.

Répartition du CA selon la zone géographique des clients facturés	2013	2012
France	16 371	3 700
Afrique - Moyen Orient	1 500	1 120
Asie Pacifique	365	507
Europe et reste du monde	3 306	1 030
<b>Total</b>	<b>21 542</b>	<b>6 357</b>
<b>Part du CA réalisé avec des clients français</b>	<b>76%</b>	<b>58%</b>

- Analyse des ventes par nature**

Répartition du CA par nature	2013	2012
Ventes de produits	19 835	6 357
Prestations de services (1)	1 707	-
<b>Total</b>	<b>21 542</b>	<b>6 357</b>
<b>Part du CA produits dans le CA total</b>	<b>78%</b>	<b>100%</b>

(1) Concerne essentiellement Cordel

#### 9.1.1.2. Résultat opérationnel

La perte opérationnelle consolidée est de 6 623 K€ en 2013, proche du niveau atteint en 2012 (6 656 K€). Les pertes enregistrées au cours des deux derniers exercices s'inscrivent dans un objectif d'acquisition de positions significatives sur les segments de marché ciblés par le Groupe (points de vente et commerces, bureaux et industrie notamment). Ce résultat traduit en 2013 une meilleure absorption des coûts fixes compte tenu d'une forte croissance du chiffre d'affaires.

S'agissant du groupe Cordel, la contribution de cet ensemble au résultat opérationnel consolidé de l'exercice 2013 a été positive et s'élève à 118 K€.

Données en milliers d'euros	2013	2012
Chiffre d'affaires	21 542	6 357
Achats consommés	(11 504)	(3 140)
Charges externes	(6 974)	(4 972)
Charges de personnel	(8 760)	(4 453)
Impôts et taxes	(269)	(97)
Dotations nettes des reprises aux amortissements et provisions	(1 140)	(427)
Autres produits et charges d'exploitation	802	342
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>(6 303)</b>	<b>(6 390)</b>
Autres produits et charges opérationnels	(320)	(266)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(6 623)</b>	<b>(6 656)</b>

- **Achats consommés**

La marge sur achats consommés au 31 décembre 2013 est de 10 038 K€ (46,6% du chiffre d'affaires) contre 3 217 K€ (50,6%) sur 2012.

Le détail par nature des achats consommés est présenté ci-dessous :

En milliers	2013	2012
Achats de marchandises	(11 588)	(1 954)
Achats de matières premières, fournitures et autres approvisionnements	(1 031)	(1 868)
Variations de stocks de marchandises	1 115	682
<b>Total achats consommés</b>	<b>11 504</b>	<b>3 140</b>

La contraction de la marge sur achats consommés s'explique essentiellement par la part significative des réseaux de distribution spécialisés en matériel électrique et/ou d'éclairage dans la progression du chiffre d'affaires constatée en 2013.

Cependant, le Groupe a engagé en 2013 une diversification du mix clients, caractérisée par une montée en puissance des ventes aux installateurs électriciens et des ventes directes à une clientèle notamment de Grands Comptes, et des actions en vue de l'optimisation des coûts d'achat de composants et de production, portée par la croissance des volumes vendus et le recours à la sous-traitance industrielle.

- **Charges externes**

Les charges externes s'élèvent en 2013 à 6 974 K€, en progression de 40% par rapport à 2012 (4 972 K€), sous l'effet des variations de périmètre et de la croissance des activités et des opérations particulières réalisées. Ce poste se décompose de la façon suivante :

en milliers d'euros	2013	2012
Sous-traitance générale	(46)	(76)
Locations et charges locatives	(764)	(308)
Entretiens et réparations	(170)	(44)
Assurances	(124)	(49)
Etudes et recherche	(91)	(216)
Honoraires et commissions	(1 576)	(1 343)
Publicité	(336)	(365)
Transports sur achats et ventes	(1 282)	(741)
Frais déplacements - Missions - Réception	(1 132)	(496)
Frais postaux et téléphone	(224)	(117)
Services bancaires	(133)	(29)
Autres	(1 095)	(1 188)
<b>Total</b>	<b>(6 974)</b>	<b>(4 972)</b>

Le doublement du poste « Locations et charges locatives » est essentiellement lié à l'intégration des coûts de la flotte automobile exploitée dans le cadre des activités commerciales et techniques de Cordel.

La croissance du poste « Honoraires et commissions » qui s'établit sur l'exercice écoulé à 1 576 K€ contre 1 343 K€ en 2012 est d'une part liée à l'augmentation des commissions versées aux forces commerciales et aux rémunérations d'apporteurs d'affaires dans un contexte de forte montée en charge des activités du Groupe et, d'autre part, aux honoraires engagés notamment à l'occasion des deux opérations de croissance externe conclues au cours de l'exercice.

L'évolution du poste « Transport sur achats et ventes » est corrélée à celle des activités.



Enfin, le poste « Frais déplacements – Missions – Réception » a sensiblement augmenté sur l'exercice écoulé suite à l'augmentation des ressources commerciales du Groupe et, notamment, de l'intégration des activités de ventes directes de Cordel.

- **Charges de personnel**

Au cours de l'exercice 2013, les charges de personnel, y compris les provisions pour retraite (nettes des reprises) et paiement en actions, se sont élevées à K€ 8 760 contre K€ 4 453 sur la même période en 2012, réparties comme suit :

(en milliers d'euros)	2013	2012
Rémunérations et charges sociales	(8 295)	(4 237)
Provision pour retraite	(18)	-
Incidence des paiements en actions (BSPCE, options)	(447)	(216)
<b>Charges de personnel</b>	<b>(8 760)</b>	<b>(4 453)</b>

Hors contribution de Cordel (2 483 K€), les rémunérations versées aux salariés du Groupe augmentées des charges sociales ont progressé de 37%, reflétant le renforcement de l'ensemble des fonctions opérationnelles et support du Groupe.

- **Autres composantes du résultat opérationnel**

(en milliers d'euros)	2013	2012
Impôts et taxes	(269)	(77)
Dotations nettes des reprises aux amortissements et provisions	(1 140)	(427)
Autres produits et charges d'exploitation	802	342
Autres produits et charges opérationnels	(320)	(266)
<b>Total</b>	<b>(927)</b>	<b>(448)</b>

Les dotations nettes des reprises aux amortissements et provisions s'analysent comme suit :

(en milliers d'euros)	2013	2012
Dot. / Rep. amortissements sur immo. Incorporelles	(307)	(105)
Dot. / Rep. amortissements sur immo. corporelles	(91)	(89)
Dot. / Rep. provisions sur stock de marchandises	(309)	39
Dot. / Rep. provisions sur créances clients	(51)	(57)
Dot. / Rep. provisions	(382)	(215)
<b>Dotations nettes des reprises aux amortissements et provisions</b>	<b>(1 140)</b>	<b>(427)</b>

Les autres produits et charges d'exploitation se décomposent de la façon suivante :

(en milliers d'euros)	2013	2012
Frais de développement capitalisés	568	379
Autres produits	544	409
Autres charges nettes	(310)	(446)
<b>Autres produits et charges d'exploitation</b>	<b>802</b>	<b>342</b>

Les autres produits sont liés à la gestion courante de la Société et de ses filiales (273 K€ dont 206 K€ comptabilisés par la filiale Diligent Factory), à la reprise en résultat de subventions d'investissement liés aux travaux engagés en matière de développement produits (186 K€) et comprennent également une compensation perçue par Lucibel SA dans le cadre d'un accord transactionnel avec l'un de ses anciens mandataires (85 K€).

Les autres charges sont principalement liées à la gestion courante de la Société et de ses filiales. Enfin, les autres produits et charges opérationnels se décomposent de la façon suivante :

(en milliers d'euros)	2013	2012
Pertes sur cession	(173)	(19)
Provisions/charges de restructuration	(99)	(150)
Pertes de valeur sur écarts d'acquisition	(48)	(97)
<b>Autres produits et charges opérationnels</b>	<b>(320)</b>	<b>(266)</b>

Les pertes sur cession constatées en 2013 concernent principalement les agencements et actifs de production cédés par la filiale Diligent Factory suite à l'arrêt au second semestre 2013 de ses activités de production.

Les provisions et charges de restructuration correspondent aux provisions pour dépréciation des stocks constituées par la filiale Diligent Factory suite à l'arrêt de ses activités de production et aux coûts liés au départ des personnels de cette filiale affectés à ces activités.

- Analyse du résultat opérationnel courant par destination**

Données en milliers d'euros	2013	2012
Chiffre d'affaires	21 542	6 357
Coût des marchandises vendues	(13 192)	(4 328)
<b>Marge brute</b>	<b>8 350</b>	<b>2 029</b>
Frais marketing et commerciaux	(9 774)	(5 328)
Frais de recherche et développement	(470)	(412)
Frais généraux	(4 409)	(2 679)
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>(6 303)</b>	<b>(6 390)</b>

Le coût des marchandises vendues comprend le coût d'achat ou de production des produits vendus, les frais de transport sur achats et sur ventes et la variation nette des dotations et reprises de provisions sur stocks de marchandises. Ce poste se décompose comme suit :

en milliers d'euros	2013	2012
Achats consommés	(11 504)	(3 140)
Charges des personnels de production (1)	(97)	(486)
Transport sur achats et ventes	(1 282)	(741)
Dotations nettes des reprises aux provisions sur stocks de marchandises	(309)	39
<b>Coût d'achat des marchandises vendues</b>	<b>(13 192)</b>	<b>(4 328)</b>

(1) Personnels de la filiale du groupe localisée en Chine (Diligent Factory) dont les activités de production ont été arrêtées au cours du second semestre 2013.

La marge brute au 31 décembre 2013 s'établit à 8 350 K€ contre 2 029 K€ sur 2012, représentant respectivement 38,8% et 31,9% du chiffre d'affaires. En dépit d'une contraction de la marge sur achats consommés, l'amélioration de la marge brute en 2013 est d'une part liée au recours à la sous-traitance industrielle et d'autre part à l'optimisation des frais de transport sur achats et sur ventes reflétant une utilisation plus systématique en 2012 du transport maritime pour les produits importés d'Asie.

Les frais marketing et commerciaux sont constitués des frais de personnel de la force de vente ainsi que des services de *back office* intervenant en support à la vente (opérations, services techniques et service client), des charges externes comprenant principalement des honoraires versés aux apporteurs d'affaires, des frais de déplacement et des frais associés aux flottes de véhicules techniques et commerciaux ainsi que des dépenses de marketing et de communication (publicité, catalogues, salons, sites web, etc.), et des dotations nettes des reprises aux provisions sur créances clients et pour garantie clients dont l'accroissement est corrélé à l'activité. Ces frais se ventilent de la façon suivante :

en milliers d'euros	2013	2012
Charges de personnel	(6 070)	(2 566)
Charges externes	(3 465)	(2 407)
Dotations nettes des reprises aux provisions sur créances clients	(354)	(262)
Autres produits et charges d'exploitation	115	(93)
<b>Frais marketing et commerciaux</b>	<b>(9 774)</b>	<b>(5 328)</b>

Hors incidences liées aux variations de périmètre qui s'établissent à 2 284 K€ en 2013, la progression des charges de personnel s'établit à 47% en 2013, reflétant la croissance des forces de vente du Groupe et le renforcement de l'effectif des fonctions de support à la vente en liaison avec la croissance des activités.

L'augmentation des charges externes repose essentiellement sur les variations de périmètre.

Les frais de recherche et développement sont constitués des frais de personnel des ingénieurs et directeur en charge de l'innovation et du développement produit, de charges externes comprenant notamment des frais d'études, de tests, de prototypes ainsi que des honoraires engagés pour la protection des brevets et de la marque, et incluent l'incidence liée à la capitalisation des frais de développement et à l'amortissement des frais de développement immobilisés (généralement sur une période de 3 ans ce qui représente 18 K€ en 2013 et 4 K€ en 2012).

Les frais de développement sont inscrits à l'actif du bilan dès lors que le Groupe peut notamment démontrer la faisabilité technique et commerciale du projet de développement ainsi que la disponibilité de ressources suffisantes pour achever le développement. Les autres dépenses de recherche et de développement, qui sont principalement engagées en vue de la maintenance évolutive et de l'optimisation courante des solutions, sont comptabilisées en charges lorsqu'elles sont encourues.

Les frais de recherche et développement se ventilent comme suit :

en milliers d'euros	2013	2012
Charges de personnel	(807)	(431)
Charges externes	(161)	(278)
Dotations nettes des reprises aux amortissements et provisions	(58)	(79)
Autres produits et charges d'exploitation	(12)	(3)
Frais de développement immobilisés	568	379
<b>Frais de recherche et développement (charges)</b>	<b>(470)</b>	<b>(412)</b>

Sur 2013, le montant total des frais de recherche et développement, immobilisés (568 K€) et passés en charges (452 K€, hors dotations nettes des reprises aux amortissements des frais de développement immobilisés), s'établit à 1 020 K€, représentant 4,7% du chiffre d'affaires du Groupe.

Les frais généraux comprennent les charges de personnel de la direction générale et de la direction financière (incluant la direction juridique et des ressources humaines), les charges externes constituées notamment d'honoraires (conseils extérieurs, avocats, commissaires aux comptes, etc.), les frais de location, d'entretien et de maintenance, les primes d'assurances, les frais de voyages et déplacements, les impôts et taxes, et les dotations nettes des reprises aux amortissements et provisions sur immobilisations corporelles notamment. Ce poste se décompose de la façon suivante :

en milliers d'euros	2013	2012
Charges de personnel	(1 729)	(970)
Charges externes	(2 063)	(1 546)
Impôts et taxes	(165)	(42)
Dotations nettes des reprises aux amortissements et provisions	(419)	(124)
Autres produits et charges d'exploitation	(33)	3
<b>Frais généraux</b>	<b>(4 409)</b>	<b>(2 679)</b>

Hors incidences liées aux variations de périmètre qui s'établissent à 198 K€ en 2013, la progression des charges de personnel s'établit à 58% en 2013 sous l'effet du renforcement des effectifs liés à la croissance du périmètre des activités et des entités constituant le Groupe et de l'incidence liée aux paiements en actions.

L'augmentation des charges externes provient de essentiellement sur les variations de périmètre.

#### 9.1.1.3. Résultat net

Les principales composantes du résultat sont présentées ci-après :

Données en milliers d'euros	2013	2012
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(6 623)</b>	<b>(6 656)</b>
Part dans le résultat des entités mises en équivalence	(71)	-
<b>Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des entités mises en équivalence</b>	<b>(6 694)</b>	<b>(6 656)</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(601)</b>	<b>(30)</b>
Impôt sur les résultats	55	3
<b>Résultat net</b>	<b>(7 240)</b>	<b>(6 683)</b>
<i>Dont part attribuable aux actionnaires de la société mère</i>	<i>(7 233)</i>	<i>(6 680)</i>
<i>Dont part attribuable aux intérêts ne donnant pas le contrôle</i>	<i>(7)</i>	<i>(3)</i>
<b>Résultat net par action :</b>		

Résultat net (Part attribuable aux actionnaires de la société mère) par action	-1,31	-1,61
Résultat net (Part attribuable aux actionnaires de la société mère) dilué par action	-1,31	-1,61

Le résultat financier se décompose comme suit :

(en milliers d'euros)	2013	2012
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	1	0
Coût de l'endettement financier brut hors emprunt obligataire	(169)	(31)
Coût de l'emprunt obligataire convertible en actions	(492)	0
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>(660)</b>	<b>(31)</b>
Gains (pertes) nets de change	56	(18)
Autres charges et produits financiers	3	19
<b>Autres produits et charges financiers</b>	<b>59</b>	<b>1</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(601)</b>	<b>(30)</b>

Le coût de l'endettement financier hors emprunt obligataire suit l'augmentation des emprunts du Groupe. Le coût de l'emprunt obligataire convertible inclut l'intégralité des frais d'émission y afférents à hauteur de 367 K€.

Le poste « *Impôts sur les résultats* » comprend les éléments suivants :

(en milliers d'euros)	2013	2012
(Charge) Produit d'impôt courant	1	3
(Charge) Produit d'impôts différés	54	-
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>3</b>

Au 31 décembre 2013, les déficits fiscaux non activés du Groupe, qui pourraient être utilisés sur les bénéfices futurs, se répartissent comme suit :

Montants en base (en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012
France	17 606	10 707
Autres pays zone Europe	1 232	630
Asie	1 373	1 022
<b>Total</b>	<b>20 211</b>	<b>12 359</b>

Les déficits reportables en France, soit 17 606 K€ au 31 décembre 2013, sont reportables de manière indéfinie. L'utilisation des reports déficitaires est néanmoins plafonnée : conformément aux textes fiscaux en vigueur, l'imputation d'un déficit antérieur est plafonnée à 50% du bénéfice imposable de l'exercice au-delà de 1 M€.

Il est précisé que, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014, Lucibel SA a constitué un groupe d'intégration fiscale avec les sociétés Cordel Développement, Cordel, Procédés Hallier et Lucibel Retail.

### 9.1.2. Commentaires sur le bilan consolidé aux 31 décembre 2013 et 31 décembre 2012

Le total du bilan consolidé a fortement augmenté, passant de 3.410 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2012 à 6.449 K€ au 31 décembre 2012 pour s'établir à 34.459 K€ au 31 décembre 2013.

#### 9.1.2.1. Eléments d'actifs

- **Actifs non courants**

Au 31 décembre 2013, le total des actifs non courants s'établit à 12.101 K€ contre 950 K€ au 31 décembre 2012 et 543 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2012, et se décompose de la façon suivante :

ACTIFS – en milliers d'euros	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Ecart d'acquisition	9 495	48	-
Immobilisations incorporelles	2 169	511	147
Immobilisations corporelles	314	314	313
Entités mises en équivalence	-	-	8
Prêts et dépôts	119	77	75
Impôts différés actifs	4	-	-
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>12 101</b>	<b>950</b>	<b>543</b>

L'essentiel de la hausse des actifs non courants sur la période est imputable aux opérations de croissance externe conclues par le Groupe au cours de l'année 2013 et aux investissements réalisés en matière de développement produits et d'innovation.

Ainsi, la variation du poste « *Ecart d'acquisition* » entre le 31 décembre 2012 et le 31 décembre 2013 à hauteur de 9 447 K€ est essentiellement liée:

- à l'acquisition de 100% des titres du groupe Cordel constitué de la société Cordel Développement (holding) et de sa filiale Cordel ; l'allocation provisoire du prix d'acquisition de cet ensemble a conduit à reconnaître un écart d'acquisition de 7 097 K€ au 31 décembre 2013 qui reflète principalement les synergies attendues de cette opération ;
- et à l'acquisition de 100% de la société Procédés Hallier, leader français sur le segment des solutions d'éclairage à destination des musées et boutiques de luxe, au titre de laquelle l'écart d'acquisition constaté par le Groupe au 31 décembre 2013 s'établit à 2 398 K€.

Les immobilisations incorporelles ont pour leur part fortement progressé au cours des deux derniers exercices, représentant une valeur nette de 2.169 K€ au 31 décembre 2013 à comparer à 511 K€ au 31 décembre 2012 soit une augmentation de 1.658 K€ en 2013, et à 147 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2012 (progression de 364 K€ sur l'exercice 2012). Cette évolution significative est principalement imputable à la capitalisation des frais de développement produits qui ont représenté un investissement net global de 838 K€ sur les deux derniers exercices, à la reconnaissance d'une base clients à hauteur de 1.160 K€ dans le cadre de l'allocation préliminaire du prix d'acquisition des actions Cordel et, à l'acquisition de licences et logiciels exploités dans le cadre des activités de recherche et développement et des fonctions support (notamment mise en place en 2013 au sein de la Société d'un ERP couvrant les fonctions finance et de gestion commerciale – achats, ventes et gestion des stocks).

- **Actifs courants**

Au 31 décembre 2013, le total des actifs courants s'élève à 22.358 K€ contre 5.499 K€ au 31 décembre 2012 et 2.867 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2012. L'évolution des principaux postes est présentée ci-dessous :

ACTIFS – en milliers d’euros	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Stocks	4 070	1 497	613
Clients et comptes rattachés	7 453	1 650	571
Autres actifs courants	1 446	1 003	658
Créances d’impôts courants	83	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	9 306	1 349	1 025
<b>Total actifs courants</b>	<b>22 358</b>	<b>5 499</b>	<b>2 867</b>

- **Stocks**

La valeur nette des stocks au 31 décembre 2013 s’établit à 4.070 K€, en forte croissance par rapport au 31 décembre 2012 (1.497 K€) et au 1<sup>er</sup> janvier 2012 (613 K€), liée d’une part aux entrées des activités de Cordel et de Procédés Hallier dans le périmètre du Groupe et d’autre part à la croissance des activités. Ces stocks se décomposent comme suit :

(en milliers d’euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Valeur brute matières premières et composants	647	296	240
Valeur brute marchandises	4 145	1 308	519
Provisions cumulées	(722)	(107)	(146)
<b>Valeur nette des stocks</b>	<b>4 070</b>	<b>1 497</b>	<b>613</b>

Les provisions pour dépréciation constatées à la clôture de l’exercice 2013 prennent en considération l’obsolescence et les difficultés d’écoulement de certains produits finis.

- **Clients et comptes rattachés**

De la même façon que pour les stocks, l’augmentation significative du poste « *Clients et comptes rattachés* » dont la valeur nette au 31 décembre 2013 s’établit à 7 453 K€ contre 1 650 K€ au 31 décembre 2012 et 571 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2012 est directement liée aux variations de périmètre 2013 et à la croissance soutenue des activités à périmètre constant. La composition des créances clients et comptes rattachés est présentée ci-dessous :

(en milliers d’euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Valeur brute	7 755	1 752	602
Provisions cumulées	(302)	(102)	(32)
<b>Valeur nette des créances clients</b>	<b>7 453</b>	<b>1 650</b>	<b>571</b>

Ce poste prend en compte l’ensemble des créances cédées par le Groupe à ses *factors*. Au 31 décembre 2013, la valeur de ces créances s’établit à 4.647 K€ et à 813 K€ au 31 décembre 2012 ; elles étaient non significatives au 1<sup>er</sup> janvier 2012 (mise en place du premier contrat d’affacturation chez Lucibel fin 2011).

Les créances échues non dépréciées au 31 décembre 2013 s’établissent à 1 920 K€ contre 801 K€ au 31 décembre 2012, représentant respectivement 25,8% et 48,3% de l’encours client total en valeur nette. La croissance des créances échues constatée sur 2013 est d’une part liée à l’intégration au 31 décembre 2013 des activités de Cordel et de Procédés Hallier dont la clientèle est principalement constituée de Grands Comptes (enseignes nationales) et de musées dont les délais de paiement demeurent élevés sans pour autant traduire un risque de recouvrement qui a été évalué au cas par cas. Elle résulte d’autre part de la montée en charge des facturations sur les quatre derniers mois de l’année. La valeur de ces créances échues à plus de 60 jours s’élève à 439 K€ au 31 décembre 2013 (5,8% de l’encours client total en valeur nette à cette date) contre 170 K€ au 31 décembre 2012 (10,9% de l’encours client total en valeur nette à cette date).

- **Autres actifs courants**

Au 31 décembre 2013, le total des autres actifs courants s'établit à 1.446 K€ contre 1.003 K€ au 31 décembre 2012 et 658 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2012, et se décompose comme suit :

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Etat – crédit d'impôt recherche	379	422	-
Créances fiscales et sociales	503	312	279
Charges constatées d'avance	162	50	14
Autres actifs à court terme	402	219	366
<b>Valeur nette des autres actifs courants</b>	<b>1 446</b>	<b>1 003</b>	<b>658</b>

La société Lucibel SA est la seule société du Groupe qui déclare, depuis l'exercice 2012, du crédit impôt recherche. La créance de crédit impôt recherche comptabilisée au 31 décembre 2012 a été encaissée sur 2013. Celle déclarée au titre de l'exercice 2013 a bénéficié d'un pré-financement de la part de Bpifrance (Oseo), à travers la mise en place d'un emprunt court terme « Preficir » d'un montant en principal de 300 K€.

Le poste « *Autres actifs à court terme* » comprend principalement des acomptes versés aux fournisseurs sur des commandes en cours.

- **Trésorerie et équivalents de trésorerie**

Le poste « *Trésorerie et équivalents de trésorerie* » comprend exclusivement des disponibilités, valeurs mobilières de placement et comptes à court terme liquides dont le montant est de 9 306 K€ contre 1 349 K€ au 31 décembre 2012 et 1 025 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2012.

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Disponibilités	3 498	1 349	1 025
Valeurs mobilières de placement et comptes à terme	5 808	-	-
<b>Total Trésorerie et Equivalents de trésorerie</b>	<b>9 306</b>	<b>1 349</b>	<b>1 025</b>

Voir chapitre 10 du présent Document de base pour une analyse pour détaillée des sources de financement du Groupe et des flux de trésorerie.

#### 9.1.2.2. Commentaires sur les éléments de passifs du bilan

- **Capitaux propres consolidés**

Les capitaux propres du Groupe s'établissent à 4.486 K€ au 31 décembre 2013 à comparer à des capitaux propres négatifs de 314 K€ au 31 décembre 2012 et positifs à hauteur de 801 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2012.

La reconstitution des capitaux propres consolidés sur l'exercice 2013 résulte essentiellement de la conclusion de diverses augmentations de capital ayant eu pour conséquence d'augmenter le capital social et les primes d'émission de 13 475 K€. Outre cette contribution, la variation du poste « *Capitaux propres* » en 2013 comprend essentiellement la perte nette de la période à hauteur de K€ 7 240, la prise en compte des engagements de rachats d'actions pris à l'occasion des acquisitions du groupe Cordel et de la société Procédés Hallier à hauteur d'un montant global de 1 924 K€ et les incidences liées notamment aux paiements en actions (attributions de BSPCE et d'options de souscription).

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012, la baisse des capitaux propres consolidés constatée à hauteur de 1 115 K€ est principalement liée à la perte nette 2012 d'un montant de 6 683 K€ compensée en partie par la conclusion de nouvelles augmentations de capital dont la contribution globale (capital et primes d'émission) s'est élevée à 5 011 K€ sur la période.



Se reporter au tableau de variation des capitaux propres consolidés présenté à la section 20.1 du présent Document de Base.

- **Passifs non courants et courants**

Le total des passifs non courants et courants figurant au bilan s'élève à 29 973 K€ au 31 décembre 2013 contre 6 763 K€ au 31 décembre 2012 et 2 609 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2012, et peut être analysé comme suit, en distinguant les emprunts et dettes financières des autres éléments du passif.

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Emprunt obligataire convertible en actions	9 125	-	-
Emprunts et dettes financières	5 491	1 101	539
Autres passifs non courant	888	528	-
Avantages au personnel	84	-	-
Provisions – part non courante	19	18	-
Impôts différés passifs	358	-	-
<b>Total des passifs non courants</b>	<b>15 965</b>	<b>1 647</b>	<b>539</b>
Emprunts et concours bancaires (part à moins d'un an)	3 254	779	153
Provisions – part courante	685	416	70
Fournisseurs et comptes rattachés	3 694	1 864	975
Dettes d'impôt	-	-	-
Autres passifs courants	6 375	2 057	872
<b>Total des passifs courants</b>	<b>14 008</b>	<b>5 116</b>	<b>2 070</b>
<b>Total des passifs non courants et courants</b>	<b>29 973</b>	<b>6 763</b>	<b>2 609</b>

### **Emprunts et dettes financières**

Le total de l'endettement financier au 31 décembre 2013 s'établit à 17.870 K€, en augmentation nette de 15.990 K€ sur l'exercice 2013 et de 1.180 K€ en 2012. Il se compose des éléments suivants :

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Emprunt obligataire convertible en actions	9 125	-	-
Emprunts et dettes financières	5 491	1 101	539
<b>Total des emprunts et passifs financiers non courants</b>	<b>14 616</b>	<b>1 101</b>	<b>539</b>
Emprunts et concours bancaires (part à moins d'un an)	680	243	153
Dettes financières relatives à l'affacturage	2 574	536	-
<b>Total des emprunts et passifs financiers courants</b>	<b>3 254</b>	<b>779</b>	<b>153</b>
<b>Total des emprunts et passifs financiers</b>	<b>17 870</b>	<b>1 880</b>	<b>692</b>

L'évolution de ce poste au cours des deux derniers exercices est liée principalement :

- à l'émission en décembre 2013 d'un emprunt obligataire convertible en actions d'une valeur nominale de 9.000 K€, intégralement souscrit par Bpifrance (7.000 K€), Aster Capital et CM-CIC Capital innovation, et destiné à financer les besoins d'exploitation et la stratégie de croissance externe du Groupe ;
- aux souscriptions à de nouveaux emprunts et dettes financières et à l'intégration des dettes financières liées aux acquisitions (Cordel essentiellement), représentant un encours global de 6 171 K€ au 31 décembre 2013 dont la part non courante et courante s'élèvent respectivement à 5 491 K€ et à 680 K€ et dont le détail est présenté ci-dessous.

Emprunts	Mise en place	Taux d'intérêt effectif	Au 31 décembre 2013	Part courante	Part non courante
OSEO - PPA	févr-12	5,80%	150	-	150
SOFIRED - Prêt participatif	juin-12	5,50%	442	121	321
CM-CIC / Emprunt MT	juil-13	4,26%	481	97	384
OSEO / Preficir	août-13	5,23%	301	1	300
CREDIT MARITIME	févr-11	3,50%	1 128	227	901
BCME	févr-11	3,55%	1 127	226	901
OSEO - Contrat dev participatif	août-13	5,61%	1 004	4	1 000
OSEO - Prêt à l'innovation	août-13	5,89%	704	4	700
<b>Total Autres emprunts</b>			<b>5 337</b>	<b>680</b>	<b>4 657</b>
Avances OSEO	sept-11		628	-	628
Assurance Prospection Export	2011		206	-	206
<b>Total Autres emprunts et avances conditionnées</b>			<b>6 171</b>	<b>680</b>	<b>5 491</b>

- aux avances de trésorerie perçues par le Groupe dans le cadre de la mobilisation de son poste clients et dont le montant s'établit à 2 574 K€ au 31 décembre 2013 contre 536 K€ au 31 décembre 2012 et 0 au 1<sup>er</sup> janvier 2012 ; l'augmentation de ces tirages est liée à l'intégration en 2013 des activités du groupe Cordel dans le périmètre du Groupe et à la croissance des activités de Lucibel à périmètre constant.

#### **Autres éléments du passif**

Les autres éléments de passifs sont principalement constitués des dettes fournisseurs dont le montant s'établit à 3.694 K€ au 31 décembre 2013 contre 1.864 K€ au 31 décembre 2012 et 975 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2012 (croissance liée aux variations de périmètre 2013 et à celle des activités) et des autres passifs dont le détail est présenté ci-dessous :

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Dettes sur immobilisations	325	-	-
Autres dettes	563	528	-
<b>Total des autres passifs non courants</b>	<b>888</b>	<b>528</b>	<b>-</b>
Dettes sur immobilisations	1 277	33	10
Dettes fiscales et sociales	2 463	914	319
Produits constatés d'avance	866	453	131
Clients – avoirs à établir	251	109	16
Autres dettes	1 518	548	396
<b>Total des autres passifs courants</b>	<b>6 375</b>	<b>2 057</b>	<b>872</b>
<b>Total des autres passifs non courants et courants</b>	<b>7 263</b>	<b>2 585</b>	<b>872</b>

Au 31 décembre 2013, les autres passifs non courants comprennent les dettes sur immobilisations correspondant à la juste valeur estimée des compléments de prix relatifs à la prise de contrôle de la société Procédés Hallier. Les autres dettes non courantes correspondent à la valorisation des engagements de rachat d'actions résultant de l'acte de cession conclu entre Lucibel et les actionnaires de Procédés Hallier. Au 31 décembre 2012, ce poste correspondait à des fonds reçus dans le cadre des augmentations de capital en cours et non clôturées.

Les passifs courants comprennent :

- les dettes sur immobilisations constituées essentiellement par les soldes des paiements différés afférents aux acquisitions de Cordel Développement (500 K€) et de Procédés Hallier (753 K€),
- les remises de fin d'année octroyées aux clients distributeurs de la Société comptabilisées en « Clients avoirs à établir »,
- les produits constatés d'avance à hauteur de 866 K€ au 31 décembre 2013 correspondant pour 493 K€ à l'étalement du produit de crédit impôt recherche (CIR),
- et les autres dettes pour 1.518 K€ qui correspondent principalement aux engagements de rachat d'actions vis-à-vis des anciens actionnaires de Cordel Développement valorisés à 1.200 K€.

Il est précisé que, conformément aux termes des actes de cession conclus entre Lucibel et les actionnaires cédants de Cordel Développement et de Procédés Hallier, les clauses de rachat d'action qui ont donné lieu à la constatation de passifs courants et non courants au 31 décembre 2013 pour un montant global de 1.763 K€, deviendront caducs en cas d'admission des titres de la Société sur un marché boursier avant le 30 juin 2014 (Cordel Développement) et le 30 juin 2015 (Procédés Hallier). En cas de survenance d'un tel événement avant les échéances précitées, les passifs constatés au titre des obligations de rachat d'actions seront repris par les capitaux propres sans incidence sur le compte de résultat consolidé.

## **9.2. RESULTAT D'EXPLOITATION**

### **9.2.1. Facteurs importants, y compris les événements inhabituels ou peu fréquents ou les nouveaux développements, influant sensiblement sur le revenu d'exploitation de l'émetteur, en indiquant la mesure dans laquelle celui-ci est affecté.**

Néant.

### **9.2.2. Lorsque les états financiers font apparaître des changements importants du chiffre d'affaires net ou des produits nets, expliciter les raisons de ces changements.**

Au cours de la période présentée, le Groupe s'est engagé dans une politique de croissance externe soutenue ayant principalement pour objectif de fédérer et de consolider un certain nombre d'acteurs du secteur de taille trop modeste pour faire face seuls à la révolution LED, mais disposant d'une expertise technique complémentaire ou d'une implantation commerciale reconnue sur les segments de marché ou zones géographiques ciblés par Lucibel.

Les variations de périmètre intervenues notamment au cours de l'exercice 2013 se sont traduites par une évolution significative des principaux postes des comptes. Dans ce cadre, des informations comptables consolidées pro forma ont été établies à l'attention du lecteur afin de pouvoir appréhender, de la façon la plus juste possible, les flux contrôlés par le Groupe dans sa configuration juridique actuelle. Ces données présentées à la section 20.2 du présent Document de Base pourront également permettre une comparabilité avec les futurs comptes consolidés du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2014, sous réserve que d'autres opérations n'interviennent pas d'ici cette clôture.

Voir note 1 de l'annexe aux comptes consolidés présentée à la section 20.1 du présent Document de Base.

### **9.2.3. Mentionner toute mesure ou tout facteur de nature administrative, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations de l'émetteur.**

Néant.



## 10. TRESORERIE ET CAPITAUX

### 10.1. INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE

Au 31 décembre 2013, le montant total du poste « Trésorerie et équivalents de trésorerie » détenu par le Groupe s'établit à 9.306 K€ contre 1.349 K€ au 31 décembre 2012.

Le poste « Trésorerie et équivalents de trésorerie » est constitué de liquidités. Ces liquidités proviennent principalement des levées de fonds réalisées par voie d'augmentations de capital successives, d'une émission d'obligations convertibles en actions, de recours à l'endettement bancaire et, de manière moins significative, par l'obtention d'aides publiques à l'innovation ou encore par le remboursement de créances de crédit impôt recherche, et servent à financer les activités du Groupe et notamment ses programmes de recherche et développement et son déploiement commercial.

#### 10.1.1. Financements par le capital

Le Groupe a reçu un total de 21.461 K€ (avant imputation des frais sur les primes d'émission) à travers des augmentations de capital réalisées depuis sa création en 2008 et jusqu'à ce jour. Ces levées de fonds successives sont détaillées dans le tableau ci-dessous :

Date	Nature de l'opération	Montant brut levé (en K€)
05/08/2008	Constitution	100
29/05/2009	Emission avec maintien du DPS	100
24/11/2009	Emission avec maintien du DPS	20
30/11/2009	Emission avec maintien du DPS	880
20/07/2010	Emission avec maintien du DPS	1 100
21/02/2011	Emission avec maintien du DPS	733
01/10/2011	Emission réservée avec suppression du DPS	3 956
31/05/2012	Emission réservée avec suppression du DPS	3 497
14/06/2012	Emission réservée avec suppression du DPS	1 693
27/03/2013	Emission avec suppression du DPS	4 614
05/06/2013	Emission avec suppression du DPS	1 500
30/12/2013	Exercice de BSA	275
31/12/2013	Emission réservée avec suppression du DPS	2 993
<b>TOTAL</b>		<b>21 461</b>

#### 10.1.2. Financements par emprunts et avances remboursables

Au 31 décembre 2013, le Groupe disposait de passifs financiers d'un montant global de 17.870 K€ dont la composition et l'échéancier sont présentés ci-dessous :

Emprunts et autres dettes financières	31 décembre 2013	Long terme	Court terme	31 décembre 2012	Long terme	Court terme
Emprunt obligataire convertible en actions	9 125	9 125	-	-	-	-
Autres emprunts	5 337	4 657	680	680	437	243
Avances conditionnées	834	834	-	664	664	-
<b>Sous-total emprunts et dettes financières</b>	<b>6 171</b>	<b>5 491</b>	<b>680</b>	<b>1 344</b>	<b>1 101</b>	<b>243</b>
Dettes financières relatives à l'affacturage	2 574	-	2 574	536	-	536
<b>Total passifs financiers</b>	<b>17 870</b>	<b>14 616</b>	<b>3 254</b>	<b>1 880</b>	<b>1 101</b>	<b>779</b>

### 10.2. FLUX DE TRESORERIE

La variation nette de trésorerie sur l'exercice clos le 31 décembre 2013 s'analyse comme suit :

Données en milliers d'euros	2013	2012
<b>Flux nets de trésorerie générés (consommés) par l'activité</b>	<b>(9 023)</b>	<b>(5 134)</b>
dont capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt	(5 298)	(5 413)
dont variation du besoin en fonds de roulement (« BFR »)	(3 722)	264
dont impôt versé	(3)	15
<b>Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement</b>	<b>(3 882)</b>	<b>(625)</b>
<b>Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement</b>	<b>20 865</b>	<b>6 090</b>
Incidence des variations des cours de devises (E)	(3)	(7)
<b>Variation de trésorerie nette (B+C+D+E)</b>	<b>7 957</b>	<b>324</b>
Trésorerie à l'ouverture (*)	1 349	1 025
Trésorerie à la clôture	9 306	1 349

(\*) Dont soldes créditeurs de banque figurant au passif de l'état de la situation financière dans la rubrique "Passifs financiers courants"

- -

### 10.2.1. Flux de trésorerie liés à l'activité

Les flux nets de trésorerie dégagés par l'activité opérationnelle ont été négatifs à hauteur de 9.023 K€ au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 et de 5.134 K€ au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

Ils comprennent d'une part une insuffisance d'autofinancement liée aux pertes enregistrées par le Groupe sur les deux derniers exercices et d'autre part une variation négative des besoins en fonds de roulement en 2013 liée à la forte croissance enregistrée par les activités du Groupe en 2013 et à l'incidence des deux opérations de croissance externe clôturées en mars 2013 (prise de contrôle du groupe Cordel) et en décembre 2013 (acquisition de la société Procédés Hallier).

Les principales composantes de l'insuffisance d'autofinancement qui, avant coût de l'endettement financier net et impôt, s'établit à 5.298 K€ en 2013 contre 5.413 K€ en 2012 sont les suivantes :

Données en milliers d'euros	2013	2012
<b>Résultat net consolidé (y compris part attribuable aux intérêts ne donnant pas le contrôle)</b>	<b>(7 240)</b>	<b>(6 683)</b>
Quote-part de résultat des entités mises en équivalence	71	-
Dotations nettes aux amortissements et provisions (hors dépréciation des actifs courants)	645	662
Paievements en actions	447	542
Gains ou pertes sur cession	174	19
Autres produits et charges non monétaires	-	19
<b>Insuffisance d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt</b>	<b>(5 903)</b>	<b>(5 441)</b>
Elimination du coût de l'endettement financier	660	31
Produit / Charge d'impôt sur le résultat	(55)	(3)
<b>Insuffisance d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt (A)</b>	<b>(5 298)</b>	<b>(5 413)</b>

La variation d'un exercice à l'autre de l'insuffisance d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt est principalement liée au niveau des pertes nettes enregistrées par le Groupe qui se sont établies à 7 240 K€ en 2013 contre 6 683 K€ en 2012.

Après élimination du coût de l'endettement financier, en nette augmentation entre 2012 (31 K€) et 2013 (660 K€) du fait des coûts (frais et intérêts) liés à l'emprunt convertible en actions de 9.000 K€ émis par la Société et intégralement souscrit en décembre 2013, l'insuffisance d'autofinancement s'établit à 5.298 K€ en 2013, proche de son niveau en 2012 (5.413 K€ en 2012).

L'exercice 2013 a enfin été marqué par une consommation de trésorerie significative liée à la variation du BFR qui s'établit à 3.722 K€ en 2013 à comparer à une variation positive de 264 K€ en 2012, et qui s'analyse de la façon suivante :

Données en milliers d'euros	2013	2012
Variation des stocks	(418)	(891)
Variation des créances clients	(3 442)	(630)
Variation des dettes fournisseurs	642	830
Variation des autres actifs et passifs opérationnels	(504)	955
<b>Variation du BFR</b>	<b>(3 722)</b>	<b>264</b>

L'augmentation significative sur l'exercice 2013 de la variation du BFR qui représente 17,3% du chiffre d'affaires consolidé est principalement liée à la forte croissance des activités du Groupe au quatrième trimestre de l'année qui concentre généralement près de 30% des ventes annuelles.

L'augmentation des stocks enregistrée en 2013 à hauteur de 418 K€ contre 891 K€ en 2012 est essentiellement imputable à Lucibel SA dont les stocks de fin d'année intégraient notamment des produits finis à livrer dans le cadre de projets d'installation débouclés en début d'année 2014. Le besoin de financement lié à la variation du poste « créances clients », qui s'établit sur l'exercice 2013 à 3.442 K€ contre 630 K€ en 2012 reflète l'importance des encours clients constitués au niveau de Lucibel SA et de sa filiale Cordel suite aux facturations émises au quatrième trimestre. Enfin, les dettes fournisseurs ont augmenté de 642 K€ en 2013 contre 830 K€ en 2012 dans un contexte de croissance des activités.

### 10.2.2. Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement

Les flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement ont représenté une consommation de trésorerie de 3.882 K€ au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 contre 625 K€ au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, et sont pour l'essentiel imputables aux deux opérations de croissance externe conclues au cours de l'exercice 2013.

Données en milliers d'euros	2013	2012
Flux de trésorerie liés aux opérations de regroupement d'entreprise	(3 073)	-
Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles	(184)	(236)
Décaissements liés aux frais de développement immobilisés	(625)	(367)
Encaissements liés aux cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles	51	-
Décaissements liés aux prêts et dépôts	(50)	(22)
Investissements dans les entités MEE	(51)	-
Encaissements liés aux cessions d'immobilisations financières	50	-
<b>Flux net de trésorerie liés aux opérations d'investissement</b>	<b>(3 882)</b>	<b>(625)</b>

Les flux de trésorerie liés aux opérations de regroupement d'entreprise (acquisitions du groupe Cordel et de Procédés Hallier) s'établissent ainsi à 3.073 K€.

Les acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles sont commentées à la section 5.2 du présent Document de Base. Le Groupe a notamment consacré des moyens conséquents aux activités de développement produit et d'innovation en investissant 625 K€ en 2013 et 367 K€ en 2012.

### 10.2.3. Flux de trésorerie liés aux opérations de financement

L'exercice 2013 a été particulièrement marqué par la conclusion de levées de fonds significatives, dédiées au financement de la croissance organique et des croissances externes.

Les flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement se sont ainsi élevés à 20.865 K€ au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 contre 6.090 K€ au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, et se décomposent de la façon suivante :

Données en milliers d'euros	2013	2012
Augmentations de capital	9 165	5 011
Remboursement d'emprunts et de dettes financières	(649)	(199)
Emissions d'emprunts et de dettes financières	2 814	761
Emission d'emprunt obligataire convertible en actions	9 000	-
Variation des passifs financiers relatifs à l'affacturage	1 066	536
Intérêts financiers nets versés	(531)	(19)
<b>Flux net de trésorerie liés aux opérations de financement</b>	<b>20 865</b>	<b>6 090</b>

L'essentiel des flux de financement sont relatifs :

- à la conclusion de plusieurs augmentations de capital réservées, souscrites en numéraire à hauteur de 9.165 K€ en 2013 et de 5.011 K€ en 2012 auprès de divers investisseurs dont le fonds d'investissement Aster Capital, entré au capital en juin 2012 et ayant participé à la clôture d'une nouvelle augmentation de capital en mars 2013, et CM-CIC Capital Innovation et Sudinnova, filiales du groupe bancaire CM-CIC entrées au capital de la Société en juin 2013 ;
- à des souscriptions de nouveaux emprunts qui, nettes des remboursements d'emprunts, s'établissent à 2.165 K€ en 2013 (nouveaux emprunts à moyen terme contractés auprès de la banque CM-CIC pour 500 K€ en principal et d'OSEO pour un encours global de 2.000 K€) ;
- à la souscription d'un emprunt obligataire d'une valeur nominale de 9.000 K€, intégralement souscrit par Bpifrance (7.000 K€), Aster Capital et CM-CIC Capital innovation, et destiné à financer les besoins d'exploitation et la stratégie de croissance externe du Groupe, et ;
- à la variation des passifs financiers liés aux trois contrats d'affacturage du Groupe qui s'établit à 1.066 K€ en 2013 et 536 K€ en 2012, et dont la croissance est corrélée à celle des activités du groupe en 2013.

Compte tenu de l'accroissement de l'endettement du Groupe en 2013 lié aux nouvelles souscriptions d'emprunts obligataires et bancaires et à l'intégration de Cordel, le montant des intérêts financiers nets versés a fortement crû pour s'établir à 531 K€ en 2013 contre 19 K€ en 2012.

### 10.3. INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS D'EMPRUNT ET STRUCTURE DE FINANCEMENT

Voir note 26 de l'annexe aux comptes établis selon les normes IFRS figurant à la section 20.1 du présent Document de Base.

### 10.4. RESTRICTIONS A L'UTILISATION DES CAPITAUX

A l'exception des dépôts de garantie, au titre des baux sur les locaux, versés, comptabilisés en actif financier non courant pour un montant total de 119 K€ au 31 décembre 2013, le Groupe n'est confronté à aucune restriction quant à la disponibilité de ses capitaux.

### 10.5. SOURCES DE FINANCEMENT NECESSAIRES A L'AVENIR

Au 31 décembre 2013, le Groupe disposait d'une trésorerie disponible de 9.306 K€ lui permettant de couvrir ses besoins de financement à douze mois.



## 11. RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE

### 11.1. POLITIQUE D'INNOVATION

L'innovation est un des axes majeurs de développement et de différenciation du Groupe. Sa politique d'innovation ainsi que l'organisation et les principaux axes de travail du département Recherche et Développement sont décrits à la section 6.4.

### 11.2. PROPRIETE INTELLECTUELLE

Le portefeuille de propriété intellectuelle du Groupe comprend, à la date du présent Document de Base, 4 brevets français délivrés et 18 demandes de brevets déposées dont 10 en phase de publication INPI. 20 projets de brevets sont de plus en cours d'étude. Le Groupe détient par ailleurs de nombreuses marques et noms de domaines.

#### 11.2.1. Politique de propriété intellectuelle

Le Groupe suit une politique active visant à protéger le caractère exclusif de sa propriété intellectuelle et de son savoir-faire.

Il dispose depuis le début de l'année 2014 d'un service dédié au développement et à la protection de sa propriété intellectuelle qui a pour mission de protéger l'innovation et de la défendre en cas de transgression.

Cette activité s'exerce principalement par le dépôt de demandes de brevets aussi bien en France qu'à l'étranger, de marques, dessins et modèles et par la conclusion d'accords de confidentialité pour établir et protéger certains droits de propriété concernant sa technologie. Le Groupe choisit également parfois de maintenir le secret sur une partie de son savoir-faire industriel.

Le service de « Propriété Intellectuelle » du Groupe joue un rôle aussi bien défensif qu'offensif par une veille active de la concurrence et par des actions de défense des droits acquis (notamment opposition de marque). A cette fin, il a pour mission de développer une culture « Propriété Industrielle » dans le Groupe pour sensibiliser les différents métiers (Marketing, Recherche et Développement, etc.) à la propriété industrielle.

#### 11.2.2. Détail des brevets déposés et demandes de brevets

La Société a acheté en octobre 2012 les brevets suivants :

Réf.	Désignation	Déposant	France				International			
			Date Dépôt	N° Dépôt	Publication	Délivrance	Date dépôt	N° Dépôt	Publication	Entrée Phases Nat./Région.
BR29	Ampoule diode avec isolation	HOMELIGHTS	13/01/2011	11/00110	FR2970546	-	10/01/2012	PCT/FR2012/000011	WO2012/095583	Abandonné
BR30	Ampoule diode avec dissipateur	HOMELIGHTS	13/01/2011	11/00113	FR2970547	-	10/01/2012	PCT/FR2012/000012	WO2012/095584	Abandonné

Par ailleurs, pour les brevets déposés et les demandes de brevets en cours, voir le tableau figurant en page suivante.

REFERENCE CLIENT	N° DOSSIER	TITRE ABREGE	PAYS	NUMERO DE DEPOT	DATE DE DEPOT	NUMERO DE PUBLIC.	DATE DE PUBLIC.	NUMERO DE BREVET	DATE DE BREVET	SITUATION
NT 3 CRD/BB/JHL	BR072772	Lampe à diode électroluminescente_NT 3	France	11/59352	17/10/2011	2 981 433	19/04/2013	11/59352	01/11/2013	Brevet Délivré
NT 4 CRD/BB/JHL	BR072773	Dispositif d'éclairage à diode électroluminescente [...] NT 4	France	11/59381	17/10/2011	2 981 535	19/04/2013	11/59381	01/11/2013	Brevet Délivré
	BR073178	Néon LED (note technique 6)	France	11/60611	21/11/2011	2 982 928	24/05/2013			Demande publiée
	BR073472	Optique streetlight (Note technique 2)	France	12/53045	03/04/2012	2 988 810	04/10/2013			Demande publiée
NT 7	BR074076	Lampe flamme Z15 (note technique 7)	France	12/53046	03/04/2012	2 988 811	04/10/2013			Demande publiée
NT 12	BR075695	Intégration dans le bâti (note technique 12)	France	12/60467	05/11/2012					RR transmis
Note technique 11	BR075821	Vitrine de mise en valeur des articles_note technique 11	France	12/60236	26/10/2012					RR transmis
Note technique 13	BR075822	Phosphore déporté _Note technique 13	France	12/61566	03/12/2012					RR transmis
Extension NT4	BR076688	Dispositif d'éclairage à diode électroluminescente [...] NT 4	International	FR 2012/052354	16/10/2012	WO 2013/057419	25/04/2013			Demande publiée
Note technique 3	BR076715	Lampe à diode électroluminescente_NT 3	International	FR 2012/052353	16/10/2012	WO 2013/057418	25/04/2013			Demande publiée
	BR077020	Néon LED (note technique 6)	International	FR 2012/052662	19/11/2012	WO 2013/076411	25/07/2013			Demande publiée
NT 25	BR077339	Ressort NT 25	France	13/54329	14/05/2013					RR transmis
NT 27	BR077340	Chambre de mixage linéaire NT 27	France	13/55897	21/06/2013					RR transmis
NT31	BR078229	Déclencheur automatique NT31	France	13/55072	03/06/2013					Dépôt Notifié
NT32	BR078233	Déformation optique NT32	France	13/62588	13/12/2013					Dépôt Notifié
	BR078470	Optique streetlight (Note technique 2)	International	FR 2013/050677	28/03/2013	WO 2013/150220	10/10/2013			Demande publiée
NT 7	BR078472	Lampe flamme Z15 (note technique 7)	International	FR 2013/050702	29/03/2013	WO 2013/150227	10/10/2013			Demande publiée
Note technique 11	BR080377	Vitrine de mise en valeur des articles_note technique 11	Europe	13190208.2	25/10/2013					Dépôt Notifié
NT 12	BR080378	Intégration dans le bâti (note technique 12)	Europe	13191217.2	31/10/2013					Dépôt Notifié
Note technique 13	BR080380	Phosphore déporté _Note technique 13	Europe	13194164.3	22/11/2013					Dépôt Notifié

### 11.2.3. Contrats de licence

#### 11.2.3.1. Contrats de licence concédés au Groupe

Le Groupe a conclu en mars 2014 un contrat de recherche et de développement avec un établissement universitaire réputé en Espagne intégrant une licence de brevets. Sans portée économique significative, ce contrat, d'une durée de trois ans renouvelable, couvre le développement d'applications nouvelles sur les marchés du bien-être.

#### 11.2.3.2. Contrats de licence concédés par le Groupe

Le Groupe n'a accordé aucune licence sur les brevets dont il est propriétaire.

### 11.2.4. Portefeuille de marques

La marque essentielle de la Société est la marque LUCIBEL que la Société protège de manière régulière depuis le 11 juin 2008, date de son dépôt en France. A ce titre, le tableau ci-après présente les principaux dépôts intervenus jusqu'à la date du présent Document de Base :

Titulaire	Marque	Pays	Classes	Date de dépôt	N° Dépôt
LUCIBEL SA	LUCIBEL	France	9, 11, 35	11/06/2008	08 3 581 431
		U.E.	9, 11, 35	11/05/2009	008 330 458
		Chine	9, 11	21/05/2009	7412464/7412463
		Maroc	9, 11, 35	04/03/2011	136307
		Suisse	9, 11, 35	02/05/2011	55358/2011
		USA	9, 11, 35	18/11/2009	77875540
CORDEL SAS	CORDEL	U.E.	35, 37, 42	21/03/2014	En cours
PROCEDES HALLIER SAS	PROCEDES HALLIER	U.E.	3, 9, 11	24/03/2014	En cours

La Société est par ailleurs engagée dans un programme d'extension de la protection de sa marque LUCIBEL à travers le monde. A cet égard, des instructions ont été adressées pour procéder au dépôt de la marque LUCIBEL au nom de la Société dans les pays suivants :

Titulaire	Marque	Pays	Classes	Date de dépôt	N° Dépôt
LUCIBEL SA	LUCIBEL	Arabie Saoudite	9, 11, 35	En cours	En cours
		Emirats Arabes Unis	9, 11, 35	12/03/2014	207725/207726/207727
		Hong Kong	9, 11, 35	11/03/2014	302920699

Des instructions ont également été adressées pour procéder au dépôt de la marque LUCIBEL en classes 9, 10, 11 et 35 au nom de la Société dans les pays suivants :

- Algérie, Australie, Colombie, Egypte, Iran, Israël, Mexique, Russie, Singapour, Tunisie et Turquie par l'intermédiaire d'une procédure de dépôt international auprès de l'OMPI ;
- Benin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée, Guinée Bissau, Guinée équatoriale, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Tchad et Togo par l'intermédiaire d'une procédure de dépôt régional auprès de l'OAPI ;
- France, Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Canada, Ile Maurice et Indonésie par l'intermédiaire de procédures nationales de dépôt.

L'opportunité de procéder au renouvellement de la marque est appréciée par la Société au cas par cas.

En outre, la Société est également propriétaire d'autres marques soit directement, soit par l'intermédiaire de sa filiale Lucibel Retail, dont la liste figure ci-dessous :

- Marques déposées et/ou enregistrées au nom de la Société :
  - marque française LES HOMMES PREFERENT LES LED n°12 3 886 573 ;
  - marque française LILI LIGHT FOR LIFE n°08 3 589 23 8 ;
  - marque internationale désignant l'Union européenne LUCIBEL n°1 004 960 ;

- marque communautaire LUCIFLORA n°11208121 ;
  - marque communautaire LUXITIS n°09815408 ;
  - marque française LUXITIS n°1 3 810 963 ;
  - marque française LUCIBEL SOLAIRE n°10 3 746 780 ;
- Marques propriété de la société Lucibel Retail :
- marque française LUCIDALLE n°13 3 973 663 ;
  - marque française ECOLINE BY HOMELIGHTS n°11 3 884 900 ;
  - marque française CLIP'N SLIDE BY HOMELIGHTS n°11 3 873 904 ;
  - marque communautaire CLIP N SLIDE n°10007251 ;
  - marque française ECOLINE BY HOMELIGHTS n°11 3 814 268 ;
  - marque française L'AVENIR DE LA LUMIERE n°10 3 719 185.

### 11.2.5. Autres éléments de propriété intellectuelle

Le Groupe est actuellement propriétaire des noms de domaine suivants :

Titulaire	Noms de domaine
LUCIBEL SA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- lucibel.ae</li> <li>- lucibel.be</li> <li>- lucibel.biz</li> <li>- lucibel.com</li> <li>- lucibel.de</li> <li>- lucibel.es</li> <li>- lucibel.eu</li> <li>- lucibel.fr</li> <li>- lucibel.info</li> <li>- lucibel.it</li> <li>- lucibel.net</li> <li>- lucibel.org</li> <li>- lucibel.asia</li> <li>- lucibelsolutions.com</li> <li>- lucibelsolutions.fr</li> <li>- lucidalle.com</li> <li>- lucidalle.fr</li> <li>- luciflora.com</li> <li>- la-led-infos.fr</li> <li>- la-led-pro.com</li> <li>- la-led-pro.eu</li> <li>- la-led-pro.fr</li> <li>- laledpro.com</li> <li>- laledpro.eu</li> <li>- laledpro.fr</li> <li>- light4life.fr</li> <li>- lightberry.com</li> <li>- lightberry.fr</li> <li>- lightys.com</li> <li>- lightys.fr</li> <li>- lili-light4life.com</li> <li>- lili-light4life.fr</li> <li>- lili-lightforlife.com</li> <li>- lili-lightforlife.fr</li> <li>- lucibel-solaire.com</li> <li>- lucibel-solaire.fr</li> <li>- lucibel-solutions.com</li> <li>- lucibel-solutions.fr</li> <li>- lucirent.com</li> <li>- luxitis.be</li> <li>- luxitis.ch</li> <li>- luxitis.com</li> <li>- luxitis.es</li> </ul>

Titulaire	Noms de domaine
	- luxitis.fr
CORDEL SAS	- cordel.fr - techcordel.fr
PROCEDES HALLIER SAS	- procedeshallier.com

## **12. INFORMATION SUR LES TENDANCES**

Les perspectives d'avenir et les objectifs de Lucibel, tels que présentés ci-après, ne constituent pas des données prévisionnelles résultant d'un processus budgétaire, mais de simples objectifs résultant des choix stratégiques exposés au chapitre 6 « Aperçu des activités », du plan de développement de Lucibel et d'études sectorielles portant sur l'industrie dans laquelle Lucibel évolue.

Ces perspectives d'avenir et ces objectifs sont fondés sur des données et des hypothèses considérées, à la date du présent Document de Base, comme raisonnables par la direction de Lucibel. Ces données et hypothèses sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées, notamment, à l'environnement réglementaire, économique, financier, concurrentiel, comptable ou fiscal ou en fonction d'autres facteurs dont Lucibel n'aurait pas connaissance à la date du présent Document de Base.

En outre, la survenance de certains risques décrits au chapitre 4 « Facteurs de risque » pourrait avoir un impact sur les activités, la situation financière, les résultats et les perspectives de Lucibel et sur sa capacité à réaliser ses objectifs. La réalisation des objectifs suppose également le succès de la stratégie de Lucibel présentée au chapitre 6 « Aperçu des activités » du présent Document de Base, qui elle-même peut être affectée par la survenance de ces mêmes risques.

Lucibel ne prend donc aucun engagement, ni ne donne aucune garantie sur la réalisation des perspectives et objectifs décrits dans le présent Document de Base.

### **Evolution récente depuis la clôture de l'exercice 2013**

Le Groupe a poursuivi au cours du premier trimestre 2014 ses actions de développement de sa présence commerciale, en France et à l'international, notamment à travers le recrutement de nouveaux commerciaux, et maintenu un niveau élevé d'investissement en matière d'innovation et de recherche et développement visant à l'élargissement de son offre à de nouveaux produits et marchés.

### **Perspectives d'avenir et objectifs**

Lucibel considère que les marchés sur lesquels le Groupe est présent offrent d'importantes perspectives de croissance (12 milliards d'euros en 2017 – voir section 6.3.3) et ambitionne, par la mise en œuvre de la stratégie présentée au chapitre 6 « Aperçu des activités », de devenir un acteur de premier plan au niveau mondial dans les solutions d'éclairage basées sur la technologie LED à destination du marché professionnel.

Bénéficiant d'une capacité d'innovation reconnue, d'une organisation commerciale multicanaux et déjà ouverte sur l'international, d'un modèle industriel compétitif et flexible, et d'une équipe de management expérimentée, Lucibel estime disposer d'atouts majeurs pour se différencier et s'imposer durablement sur ses marchés cibles comme une référence mondiale en termes de qualité et d'innovation.

Dans ce contexte, et fort de son développement accéléré depuis trois ans, Lucibel anticipe une croissance durablement élevée de son activité. Le Groupe se donne pour premier objectif de réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 200 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2017. Cet objectif correspond approximativement à une part de marché mondiale de 2% à cette date. Cette estimation de part de marché recouvre les segments du marché professionnel de l'éclairage général LED ciblés en priorité par le Groupe (commerces et CHR, bureaux et industrie, collectivités publiques) et qui devraient représenter globalement en 2017 un marché mondial de 12 milliards d'euros, sans tenir compte du potentiel de marché additionnel attaché aux nouvelles applications autorisées par la numérisation de la lumière (voir section 6.3.3).

Pour atteindre cet objectif, Lucibel a mis en place une stratégie reposant sur trois grands piliers: la croissance organique de ses marchés, les gains de parts de marché liés à son approche « solution » segmentée et à l'extension de son réseau commercial direct et indirect, tant en France qu'à l'international, et enfin une stratégie de consolidation d'un marché européen des luminaires très fragmenté, déjà mise en œuvre avec succès depuis la création du Groupe en 2008.

Lucibel anticipe néanmoins des dépenses importantes et donc d'autres pertes dans un avenir proche dans la mesure où son rythme d'activité connaît une phase de développement accélérée. Sous réserve d'une croissance de l'activité en ligne avec ses estimations et d'une maîtrise des charges opérationnelles, le Groupe se donne pour second objectif d'atteindre l'équilibre au niveau de l'EBITDA<sup>30</sup> au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

---

<sup>30</sup> L'EBITDA s'entend du résultat opérationnel courant retraité des éléments de charges et de produits non monétaires (notamment dotations nettes aux amortissements et provisions, paiement en actions).

### **13. PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE**

Sans objet.



## 14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE

La Société est constituée sous forme de société anonyme à conseil d'administration. Elle est régie par les lois et règlements en vigueur ainsi que par ses statuts.

Un résumé des principales dispositions contenues dans les statuts concernant les membres du Conseil d'administration et des organes de direction figure au chapitre 16 et à la section 21.2 du présent Document de Base.

Sauf indication contraire, les références aux statuts dans le présent chapitre, le chapitre 16 et la section 21.2 du présent Document de Base s'entendent des statuts de la Société adoptés par l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires en date du 7 mars 2014 sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris.

### 14.1. DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS

#### 14.1.1. Composition du Conseil d'administration

La Société est administrée par un Conseil d'administration composé de trois membres au moins et de dix-huit membres au plus.

En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés, renouvelés ou révoqués par l'Assemblée Générale Ordinaire. La durée des fonctions d'administrateur est de six ans, expirant à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale Ordinaire ayant statué sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat dudit administrateur. Ils sont toujours rééligibles.

La Société a également opté pour la nomination d'un censeur, prenant part aux réunions du Conseil d'administration avec une voix consultative et exerçant sa mission conformément aux dispositions de l'article 18 des statuts de la Société (voir section 21.2.1).

Le Conseil d'administration a opté, depuis la constitution de la Société, pour la non-dissociation des fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général.

A la date du présent Document de Base, le Conseil d'administration de la Société est composé comme suit :

Prénom, nom et adresse professionnelle	Fonction au sein du Conseil d'administration	Principale fonction dans la Société	Principale fonction hors de la Société	Date de 1 <sup>ère</sup> nomination	Echéance du mandat
<b>Frédéric GRANOTIER</b> Lucibel SA 3, place Louis Renault 92500 Rueil Malmaison	Président	Directeur Général	Gérant de la société Etoile Finance SARL	22/10/2009  Président depuis le 24/11/2009	A l'issue de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice 2014
<b>Yves BARBIEUX</b> En Budron A12 1052 Le Mont sur Lausanne	Administrateur	Néant	Président du conseil d'administration de Lucibel Suisse	25/05/2010 (coopation)	A l'issue de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice 2017
<b>Mark FOUQUET</b> 16 avenue des 27 Martys 78400 Chatou	Administrateur	Néant	Secrétaire Général MGF Easybike	Nommé statutairement en 2008	A l'issue de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice 2017

Prénom, nom et adresse professionnelle	Fonction au sein du Conseil d'administration	Principale fonction dans la Société	Principale fonction hors de la Société	Date de 1 <sup>ère</sup> nomination	Echéance du mandat
<b>Eléonore JODER</b> Lucibel SA 3, place Louis Renault 92500 Rueil Malmaison	Administrateur	Néant	Directrice financière Groupe MacqPisto	25/05/2010	Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice 2015
<b>Nicolas REBOUD</b> 45 rue de Richelieu 75001 Paris	Administrateur	Néant	Gérant Arceus Finance	29/06/2012	A l'issue de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice 2017
<b>Aster Capital Partners SAS</b> représenté par Jean-Marc BALLY 7, boulevard Malesherbes 75008 Paris	Administrateur	Néant	Président et Directeur Général de la société Aster Capital Partners SAS	29/06/2012	A l'issue de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice 2017
<b>Catherine COULOMB (1)</b> 36-38 Avenue Kleber 75016 Paris	Administrateur	Néant	Directrice du développement international Methanization Veolia Environnement	20/02/2014 (cooptation)	A l'issue de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice 2017
<b>CM-CIC CAPITAL INNOVATION</b> représenté par Alain BENISTY 28, avenue de l'Opéra 75002 Paris	Censeur (voix consultative)	Néant	Directeur Exécutif de CM-CIC Investissement	04/07/2013	04/07/2016

(1) Madame Catherine Coulomb a été cooptée par le Conseil d'administration de la Société du 20 février 2014, en remplacement de Monsieur Nicolas Jeuffrain, démissionnaire de ses fonctions d'administrateur le 19 février 2014, pour la durée du mandat de Monsieur Jeuffrain restant à courir, soit jusqu'à l'issue de l'assemblée devant statuer sur les comptes de l'exercice 2017. L'Assemblée Générale Mixte du 7 mars 2014 a ratifié sa cooptation.

A la date du présent Document de Base, la Société ne se réfère à aucun code de gouvernement d'entreprise mais a engagé une réflexion d'ensemble relative à ces pratiques. A titre illustratif, si la Société appliquait le Code de gouvernement d'entreprise Middledent, les administrateurs suivants seraient considérés comme indépendants : Monsieur Mark Fouquet, Madame Eléonore Joder et Madame Catherine Coulomb, soit 3 administrateurs indépendants sur un total de 7 administrateurs composant le Conseil d'administration.

#### 14.1.2. Direction Générale

A la date du présent Document de Base, la direction générale de la Société est composée comme suit :

Prénom, nom et adresse professionnelle	Mandat	Principale fonction hors de la Société	Date de 1 <sup>ère</sup> nomination	Echéance du mandat
<b>Frédéric GRANOTIER</b> Lucibel SA 3, place Louis Renault 92500 Rueil Malmaison	Président-Directeur Général	Gérant de la société Etoile Finance SARL	24/11/2009	Echéance de son mandat d'administrateur (à l'issue de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes de l'exercice 2014)
<b>Jean-Laurent HOUOT</b> Lucibel SA 3, place Louis Renault 92500 Rueil Malmaison	Directeur Général Délégué en charge de la Recherche et Développement et de l'Innovation	-	18/11/2011	-

Prénom, nom et adresse professionnelle	Mandat	Principale fonction hors de la Société	Date de 1 <sup>ère</sup> nomination	Echéance du mandat
<b>François-Xavier OLIVEAU</b> Lucibel SA 3, place Louis Renault 92500 Rueil Malmaison	Directeur Général Délégué en charge de la Stratégie et des Opérations	-	18/11/2011	-
<b>Thierry BODIOT</b> Lucibel SA 3, place Louis Renault 92500 Rueil Malmaison	Directeur Général Délégué en charge des Ventes et marketing	Président du GIE Intenciti	20/02/2014	-

#### 14.1.3. Autres mandats exercés par les dirigeants et administrateurs

Prénom et nom du mandataire social	Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années	
	Au sein du Groupe	En dehors du Groupe
<b>Frédéric GRANOTIER</b>	Président de Lucibel Espana Gérant de Lucibel Retail SARL	Gérant d'Etoile Finance SARL Vice-Président du conseil de surveillance de Prêt d'Union SA Administrateur de Televista (Vivolta)
<b>Jean-Laurent HOUOT</b>	-	-
<b>François-Xavier OLIVEAU</b>	-	-
<b>Thierry BODIOT</b>	-	Président du GIE Intenciti
<b>Yves BARBIEUX</b>	Président du conseil d'administration de Lucibel Suisse	Administrateur de Voluntis Administrateur de Claranor Administrateur d'Elsa Consultants
<b>Mark FOUQUET</b>	-	Gérant de la société Simpl-Fi Administrateur de Guerbet SA Président du Comité de surveillance de Terranere SAS
<b>Eléonore JODER</b>	-	Membre du conseil de surveillance de Prêt d'Union SA Administrateur de Gascogne SA
<b>Nicolas REBOUD</b>	-	Gérant d'Arceus Finance France SARL
<b>Catherine COULOMB</b>	-	-
<b>Aster Capital Partners SAS</b> représenté par Jean-Marc BALLY	-	<b>Mandats de M. Jean Marc BALLY :</b>  Président et Directeur général de la société Aster Capital Partners SAS Administrateur de Connectblue AB, Suède Représentant permanent de la société Aster Capital Partners SAS : <ul style="list-style-type: none"> <li>- aux Conseils d'administration des sociétés : Jet Metal Technologies SAS, Ordinal Software SA, Solairedirect SA, Hightech Bio Activities SA, Casanova SAS, Next generation cooling Ltd ;</li> <li>- au Comité stratégique de la société Optireno SAS ;</li> <li>- au Conseil de surveillance des sociétés Tonics Microsystems SA et Watecco SA ;</li> <li>- en tant qu'Observateur aux Conseils d'administration des sociétés Agilence Inc et Netasq SA.</li> </ul>

#### 14.1.4. Biographies des dirigeants et administrateurs

##### Dirigeants

Pour les biographies de Messieurs Frédéric Granotier, Jean-Laurent Houot, François-Xavier Oliveau et Thierry Bodirot, voir section 6.9 du présent Document de Base.

##### Administrateurs



**Yves BARBIEUX**  
**Administrateur**

Diplômé de l'Ecole Centrale de Paris, MBA de l'Institut d'Administration des Entreprises de Paris (INSEAD) et de la Harvard Business School, Yves Barbieux a occupé des postes clés au sein de diverses entreprises, dont le poste de PDG de Nestlé France où son savoir-faire a permis d'accroître le chiffre d'affaires à 4 milliards d'Euros. Sa plus récente réalisation a été le lancement de CPG Market, place de marché sur Internet pour les sociétés de produits de consommation.



**Mark FOUQUET**  
**Administrateur**

Mark Fouquet a réalisé son parcours professionnel dans le secteur de la finance, en France et à l'étranger. Il a dirigé de nombreuses sociétés, en particulier Simpl-Fi et FG Partners SAS, conseils en ingénierie financière et en montage d'opérations financières. Depuis 2011, il est secrétaire général de MGF Easybike, entreprise pour laquelle il accompagne et met en place des partenariats industriels et financiers.



**Eleonore JODER**  
**Administrateur**

Diplômée de l'ESCP, Eléonore Joder a occupé diverses fonctions au sein de Rhône-Poulenc puis de Rhodia, notamment au sein de l'Audit Interne, de la Salle des Marchés, des départements Trésorerie et Fusions & Acquisitions. En 2006, elle intègre POWEO comme Directeur des Financements puis rejoint en 2009 Sechilienne-Sidec en tant que Directeur Financier. Depuis 2012, elle est Directeur Administratif et Financier du groupe Macqpisto.



**Nicolas REBOUD**  
**Administrateur**

Nicolas Reboud a fondé en 2010 Arceus Finance, société de Gestion de patrimoine et de conseil en investissements financiers, qu'il dirige depuis sa création.

Fort d'une expérience de 20 ans en banques, Nicolas Reboud a notamment travaillé à la Direction de la Gestion Privée de Paribas. Il rejoint en 2000 la banque Rotschild & Cie à la Direction du Développement et des Affaires. En 2005, il rejoint Fortis House, banque privée de Fortis Banque.



**Jean-Marc BALLY**  
**Représentant permanent d'Aster Capital Partners, Administrateur**

Jean-Marc Bally est depuis 2006 Président et Directeur Général du fonds Aster Capital Partners.

Jean-Marc est le co-fondateur d'Aster et a été pendant 5 années *Investment Partner* en charge des investissements dans les secteurs de la communication et de l'IT en Europe et en Amérique du Nord avec une spécialisation sur les nano & micro technologies, l'IT et l'électronique. Avant la création d'Aster, Jean Marc a travaillé 5 ans au sein de la division Corporate Finance de Schneider Electric en Autriche et en France.



**Catherine COULOMB**

**Administrateur**

Diplômée de l'Ecole des Mines de Paris, Catherine Coulomb a débuté sa carrière chez l'énergéticien GDF, dont elle rejoint la Direction du Marketing Stratégique en 1996.

Après 4 ans en conseil en stratégie dans différents cabinets, elle devient en 2004 Directeur de cabinet du Président et de la communication du groupe Cofathec, filiale de GDF devenue Cofely. Elle rejoint le groupe Véolia en 2007, où rapidement, elle devient Directrice du développement international méthanisation (Véolia Environnement).



**Alain BENISTY (CM-CIC Capital Innovation)**

**Censeur**

Alain Benisty est Directeur Général de CM-CIC Capital Innovation et dispose de plus de 26 années d'expérience dans le secteur du capital risque auprès des jeunes entreprises technologiques. Alain a travaillé 5 ans chez Sofimac Partners puis a rejoint Sudinnova en tant qu'associé directeur. Il est membre de la SFAF, Société Française des Analystes Financiers.

#### **14.1.5. Liens familiaux**

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun lien familial entre les mandataires sociaux de la Société.

#### **14.1.6. Informations judiciaires**

A la date du présent Document de Base, à la connaissance de la Société, aucun membre du Conseil d'administration et de la direction n'a fait l'objet, au cours des cinq dernières années :

- d'une condamnation pour fraude ;
- d'une faillite, mise sous séquestre ou liquidation ;
- d'une incrimination ou d'une sanction publique officielle prononcée par des autorités statutaires ou réglementaires.

A la connaissance de la Société, aucun mandataire social n'a été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur au cours des cinq dernières années.

### **14.2. CONFLIT D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE**

Le Président-Directeur Général, les Directeurs Généraux Délégués et les administrateurs qui constituent l'équipe dirigeante sont actionnaires, directement ou indirectement, de la Société et/ou titulaires de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société.

Les contrats de services liant des mandataires sociaux à la Société sont listés à la section 16.2 et les conventions entre apparentés sont plus généralement décrites au chapitre 19 « Opérations avec des apparentés ».

A la connaissance de la Société, à l'exclusion de ce qui précède, il n'existe aucun autre élément susceptible de générer un conflit d'intérêt potentiel entre les devoirs des mandataires sociaux à l'égard de la Société et leurs intérêts privés, ni aucune restriction acceptée par les mandataires sociaux concernant la cession de leur participation dans le capital de la Société, sous réserve des stipulations des pactes d'actionnaires décrites à la section 18.4.

## 15. REMUNERATIONS ET AVANTAGES

### 15.1. REMUNERATIONS ET AVANTAGES VERSES AUX MANDATAIRES SOCIAUX

#### 15.1.1. Rémunérations et avantages versés aux dirigeants mandataires sociaux

##### 15.1.1.1. Tableau de synthèse

Tableau de synthèse des rémunérations, options, BSA et BSPCE attribués à chaque dirigeant mandataire social		
(en euros)	Exercice 2012	Exercice 2013
<b>Frédéric GRANOTIER</b> – Président-Directeur Général		
Rémunérations versées au titre de l'exercice	71 396	165 000
Rémunérations indirectes versées au titre de l'exercice	114 000	132 000
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	-	-
Valorisation des BSPCE attribués au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	44 200	49 800
<b>Jean-Laurent HOUOT</b> - Directeur Général Délégué		
Rémunérations versées au titre de l'exercice	95 004	145 683
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	-	-
Valorisation des BSPCE attribués au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	40 885	24 900
<b>François-Xavier OLIVEAU</b> - Directeur Général Délégué		
Rémunérations versées au titre de l'exercice	95 004	186 333
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	-	-
Valorisation des BSPCE attribués au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	40 885	49 800
<b>Thierry BODIOT</b> <sup>(2)</sup> - Directeur Général Délégué		
Rémunérations versées au titre de l'exercice	-	-
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	-	-
Valorisation des BSPCE attribués au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	-	-
<b>Anciens dirigeants</b>		
<b>Fabien MEVEL</b> <sup>(3)</sup> - Directeur Général Délégué		
Rémunérations indirectes versées au titre de l'exercice	N/A	150 000
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	N/A	-
Valorisation des BSPCE attribués au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	N/A	248 000
<b>Ludovic RAMBERT</b> <sup>(4)</sup> - Directeur Général Délégué		
Rémunérations versées au titre de l'exercice	N/A	76 171
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	N/A	-
Valorisation des BSPCE attribués au cours de l'exercice <sup>(1)</sup>	108 000	124 500

- (1) Valorisation de la juste valeur des options et BSPCE attribués conformément aux principes retenus pour l'arrêté des comptes consolidés IFRS (voir note 23 des annexes aux comptes consolidés).
- (2) Monsieur Thierry Bodirot dispose d'un contrat de travail avec la Société depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014 et a été nommé Directeur Général Délégué par décision du Conseil d'administration en date du 20 février 2014.
- (3) Monsieur Fabien Mevel a été nommé Directeur Général Délégué le 1<sup>er</sup> mars 2013 et a démissionné de ses fonctions le 30 juillet 2013. Concomitamment à la démission de Monsieur Fabien Mevel de son mandat, tous les BSPCE qui lui ont été attribués au cours de l'exercice 2013 ont été annulés.
- (4) Monsieur Ludovic Rambert a été nommé Directeur Général Délégué le 25 avril 2013 et a démissionné de ses fonctions le 15 août 2013. Concomitamment à la démission de Monsieur Ludovic Rambert de son mandat, tous les BSPCE qui lui ont été attribués au cours de l'exercice 2013 ont été annulés.

#### 15.1.1.2. Rémunérations de chaque dirigeant mandataire social

Le versement total ou partiel des rémunérations variables cibles des dirigeants mandataires sociaux est soumis à l'appréciation du Conseil d'administration, sur proposition du comité des rémunérations.

Le comité des rémunérations, puis le Conseil d'administration, apprécie l'atteinte ou non par chaque dirigeant des objectifs fixés, qui sont liés à la performance individuelle du dirigeant et à celle du Groupe, au regard des critères suivants : le respect du résultat par rapport au budget, l'évolution du cours de l'action (à compter de 2014), la capacité à faire évoluer l'outil industriel, l'obtention de nouveaux financements et la notoriété générale du Groupe.

#### Rémunérations du Président-Directeur Général

Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social (en euros)		
Frédéric GRANOTIER Président-Directeur Général	Exercice 2012	Exercice 2013
	Montants versés	Montants versés
Rémunération fixe	46 396	70 000
Rémunération variable	20 000	90 000
Rémunération indirecte <sup>(1)</sup>	114 000	132 000
Rémunération exceptionnelle	-	-
Jetons de présence	5 000	5 000
Avantages en nature	-	-

- (1) Correspond à la rémunération indirecte versée par la Société à la société Etoile Finance, société holding familiale contrôlée par Monsieur Frédéric Granotier, dans le cadre de la convention de prestations de services de conduite et d'animation de la politique générale de la Société et de ses orientations stratégiques conclue avec la Société (voir chapitre 19 « Opérations avec des apparentés et en particulier les rapports spéciaux du Commissaire aux comptes sur les conventions réglementées relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2012 et 31 décembre 2013).

#### Rémunérations du Directeur Général Délégué en charge de la Recherche et Développement et de l'Innovation

Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social (en euros)		
Jean-Laurent HOUOT Directeur Général Délégué	Exercice 2012	Exercice 2013
	Montants versés	Montants versés
Rémunération fixe	95 004	110 000
Rémunération variable	-	30 000

Rémunération exceptionnelle	-	-
Jetons de présence	-	-
Avantages en nature (véhicule de fonction)	-	5 683

#### Rémunérations du Directeur Général Délégué en charge de la Stratégie et des Opérations

Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social (en euros)		
François-Xavier OLIVEAU Directeur Général Délégué	Exercice 2012	Exercice 2013
	Montants versés	Montants versés
Rémunération fixe	95 004	123 333
Rémunération variable	-	63 000
Rémunération exceptionnelle	-	-
Jetons de présence	-	-
Avantages en nature	-	-

#### Rémunérations du Directeur Général Délégué en charge des Ventes et Marketing

Monsieur Thierry Bodiot est Directeur Général Délégué depuis le 20 février 2014 et n'a donc perçu aucune rémunération au titre des exercices 2012 et 2013.

#### Ancien dirigeant : Directeur Général Délégué

Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social (en euros)		
Fabien MEVEL <sup>(1)</sup> Directeur Général Délégué	Exercice 2012	Exercice 2013
	Montants versés	Montants versés
Rémunération indirecte fixe <sup>(2)</sup>	N/A	150 000
Rémunération variable	N/A	-
Rémunération exceptionnelle	N/A	-
Jetons de présence	N/A	-
Avantages en nature	N/A	-

(1) Monsieur Fabien Mevel a été nommé Directeur Général Délégué le 1<sup>er</sup> mars 2013 et a démissionné de ses fonctions le 30 juillet 2013.

(2) Correspond à la rémunération indirecte versée par la société Cordel à la société F.M.I, société holding contrôlée par Monsieur Fabien Mevel, dans le cadre de la convention de prestations de services d'assistance à la direction générale de Cordel conclue le 1<sup>er</sup> mars 2013 avec la société Cordel.



Ancien dirigeant : Directeur Général Délégué

Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social (en euros)		
Ludovic RAMBERT <sup>(1)</sup> Directeur Général Délégué	Exercice 2012	Exercice 2013
	Montants versés	Montants versés
Rémunération fixe	N/A	30 207
Rémunération variable	N/A	-
Rémunération indirecte <sup>(1)</sup>	N/A	45 964
Rémunération exceptionnelle <sup>(1)</sup>	N/A	10 088
Jetons de présence	N/A	-
Avantages en nature	N/A	-

- (1) Monsieur Ludovic Rambert a été nommé Directeur Général Délégué le 25 avril 2013 et a démissionné de ses fonctions le 15 août 2013. Les rémunérations indirectes correspondent aux rémunérations perçues de la filiale Lucibel Retail. Les rémunérations exceptionnelles correspondent aux indemnités de départ versées à M. Rambert par les sociétés Lucibel SA et Lucibel Retail.

15.1.1.3. Contrat de travail et autres avantages consentis

Dirigeants mandataires sociaux	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonction		Indemnité relative à une clause de non-concurrence	
	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON
<b>Frédéric GRANOTIER</b> Président-Directeur Général		X		X		X		X
<b>Jean-Laurent HOUOT</b> Directeur Général Délégué	X			X		X	X	
<b>François-Xavier OLIVEAU</b> Directeur Général Délégué	X			X		X		X
<b>Thierry BODIOT</b> Directeur Général Délégué	X			X		X		X

Monsieur Jean-Laurent Houot est salarié de la Société depuis le 1<sup>er</sup> juin 2010. Son contrat de travail n'a pas été suspendu à l'occasion de sa nomination en qualité de Directeur Général Délégué le 18 novembre 2011. Il ne perçoit aucune rémunération au titre de son mandat. Il perçoit une rémunération au titre de ses fonctions salariées et bénéficie également de la mise à disposition d'un véhicule de fonction. Monsieur Jean-Laurent Houot est soumis à une clause de non-concurrence d'une durée de douze mois à compter de la rupture de son contrat de travail, correspondant à 50% de son salaire fixe mensuel.

Monsieur François-Xavier Oliveau est salarié de la Société depuis le 15 avril 2011. Son contrat de travail n'a pas été suspendu à l'occasion de sa nomination en qualité de Directeur Général Délégué le 18 novembre 2011. Il ne perçoit aucune rémunération au titre de son mandat. Il perçoit une rémunération au titre de ses fonctions salariées.

Monsieur Thierry Bodirot est salarié de la Société depuis le 2 janvier 2014. Son contrat de travail n'a pas été suspendu à l'occasion de sa nomination en qualité de Directeur Général Délégué le 20 février 2014. Il ne perçoit aucune rémunération au titre de son mandat. Il perçoit une rémunération au titre de ses fonctions salariées.

#### 15.1.1.4. Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées à chaque dirigeant

Aucun des dirigeants mandataires sociaux n'a bénéficié d'une attribution d'options de souscription ou d'achat d'actions. Ces dirigeants se sont uniquement vu attribuer des BSPCE (voir section 17.2).

#### 15.1.1.5. Actions gratuites attribuées à chaque dirigeant

A la date du présent Document de Base, ni la Société ni aucune autre société du Groupe n'a mis en place de plans d'attributions gratuites d'actions.

### 15.1.2. Rémunérations et avantages versés aux mandataires sociaux non dirigeants

Au cours des deux exercices précédents, les jetons de présence et avantages suivants ont été versés aux membres du Conseil d'administration de la Société :

Tableau sur les jetons de présence et autres rémunérations perçues par les mandataires sociaux non dirigeants (en euros)		
(en euros)	Montants versés au cours de l'exercice 2012	Montants versés au cours de l'exercice 2013
<b>Yves BARBIEUX - Administrateur</b>		
Jetons de présence	10.000	10.000
Autres rémunérations	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>10.000</b>	<b>10.000</b>
<b>Mark FOUQUET - Administrateur</b>		
Jetons de présence	5.000	5.000
Autres rémunérations	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>
<b>Eléonore JODER - Administrateur</b>		
Jetons de présence	5.000	5.000
Autres rémunérations	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>5.000</b>	<b>5.000</b>
<b>Nicolas REBOUD - Administrateur</b>		
Jetons de présence	-	5.000
Autres rémunérations <sup>(1)</sup>	27.010	19.793
<b>TOTAL</b>	<b>27.010</b>	<b>24.793</b>
<b>Nicolas JEUFFRAIN - Administrateur</b>		
Jetons de présence	-	5.000
Autres rémunérations	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>-</b>	<b>5.000</b>
<b>Aster Capital - Administrateur</b> représenté par Jean-Marc Bally		
Jetons de présence	-	5.000
Autres rémunérations	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>-</b>	<b>5.000</b>
<b>Catherine COULOMB <sup>(2)</sup> - Administrateur</b>		
Jetons de présence	N/A	N/A
Autres rémunérations	N/A	N/A
<b>TOTAL</b>	<b>N/A</b>	<b>N/A</b>
<b>TOTAL ADMINISTRATEURS</b>	<b>47.010</b>	<b>54.793</b>

(1) Rémunérations versées dans le cadre d'un contrat d'apporteur de capitaux.

(2) Administrateur coopté le 20 février 2014 en remplacement de Monsieur Nicolas Jeuffrain, démissionnaire.

**15.2. SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS**

La Société n'a pas provisionné de sommes aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit de ses mandataires sociaux. Elle n'a pas non plus versé de primes d'arrivée ou de départ à ces personnes.

**15.3. BSA OU BSPCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS**

Le tableau figurant à la section 17.2 du présent Document de Base présente une synthèse de l'ensemble des titres donnant accès au capital de la Société, quelle que soit leur nature, émis au profit de ses mandataires sociaux, dirigeants ou non dirigeants.

## **16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION**

Sauf indication contraire, les références aux statuts dans le présent chapitre s'entendent des statuts de la Société adoptés par l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires en date du 7 mars 2014 sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris.

### **16.1. MANDATS DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION**

La Société est constituée sous forme de société anonyme à conseil d'administration. La composition détaillée du Conseil d'administration figure à la section 14.1 du présent Document de Base.

### **16.2. INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICE LIANT LES MANDATAIRES SOCIAUX ET LA SOCIETE**

Les contrats de service suivants lient la Société à certains de ses mandataires :

- contrat de travail entre Monsieur Jean-Laurent Houot, Directeur Général Délégué, et la Société en date du 20 mai 2010 (voir section 15.1.1.3) ;
- contrat de travail entre Monsieur François-Xavier Oliveau, Directeur Général Délégué, et la Société en date du 15 avril 2011 (voir section 15.1.1.3) ;
- contrat de travail entre Monsieur Thierry Bodiou, Directeur Général délégué, et la Société en date du 1<sup>er</sup> janvier 2014 (voir section 15.1.1.3) ;
- contrat de prestations de service entre Etoile Finance, société holding de Monsieur Frédéric Granotier, Président-Directeur Général, et la Société en date du 31 décembre 2009 ;
- contrat de mise à disposition de locaux entre Monsieur Jean-Laurent Houot, Directeur Général Délégué, et la Société en date du 1<sup>er</sup> avril 2012 (ayant pris effet rétroactivement le 1<sup>er</sup> décembre 2011) ;
- lettre de mission d'apporteur de capitaux entre Monsieur Nicolas Reboud, administrateur, et la Société, autorisée par le Conseil d'administration du 25 avril 2013.

Les principales dispositions de ces contrats sont présentées au chapitre 19 « Opérations avec des apparentés ».

### **16.3. COMITES SPECIALISES**

#### **16.3.1. Comité d'audit**

Le Conseil d'administration envisage de mettre en place un comité d'audit au cours de l'exercice qui se clôturera le 31 décembre 2014.

#### **16.3.2. Comité des rémunérations**

Un comité des rémunérations fonctionne depuis deux exercices. Présidé par Monsieur Yves Barbieux, administrateur de la Société, et composé de Monsieur Nicolas Reboud et de la société Aster Capital Partners, représentée par Monsieur Jean Marc Bally, administrateurs.

Ce comité a eu pour objet de fixer les conditions de la rémunération des dirigeants de la Société, mandataires sociaux et membres du comité exécutif (rémunérations fixes, variables, avantages en nature et attributions en BSPCE et/ ou stock options) et de statuer sur les rémunérations variables annuelles à leur verser.

Le Conseil d'administration du 7 mars 2014 a décidé d'étendre les attributions de ce comité des rémunérations à la réflexion sur les nominations aux postes d'administrateur ou de dirigeant mandataire social de la Société.

#### 16.4. DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Dans un souci de transparence et d'information du public, la Société a engagé une réflexion d'ensemble relative aux pratiques du gouvernement d'entreprise, notamment dans la perspective de l'admission aux négociations de ses actions sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris.

La Société entend se référer, à terme, au code de gouvernement d'entreprise Middlenext de décembre 2009, dans la mesure où les principes qu'il contient seront compatibles avec l'organisation, la taille, les moyens et la structure actionnariale de la Société.

A ce titre, la Société a d'ores et déjà mis en place certaines mesures visant à se conformer aux recommandations de gouvernement d'entreprise précitées :

Recommandations du Code Middlenext	Adoptée	Sera adoptée (1)	Non applicable
<b>I. LE POUVOIR EXECUTIF</b>			
R1 : Cumul contrat de travail et mandat social	X (2)		
R2 : Définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux		X	
R3 : Indemnités de départ			X (4)
R4 : Régime des retraites supplémentaires			X (4)
R5 : stock-options et attribution gratuite d'actions	X		
<b>II. LE POUVOIR DE « SURVEILLANCE »</b>			
R6 : Mise en place d'un règlement intérieur		X	
R7 : Déontologie des membres du Conseil	X		
R8 : Composition du Conseil – Présence des membres indépendants au sein du Conseil	X		
R9 : Choix des administrateurs	X		
R10 : Durée des mandats des membres du Conseil	X		
R11 : Information des membres du Conseil		X	
R12 : Mise en place des Comités		X	
R13 : Réunion du Conseil et des Comités	X		
R14 : Rémunération des administrateurs	X		
R15 : Mise en place d'une évaluation des travaux du Conseil		X	

- (1) De manière générale, les recommandations que la Société envisage d'adopter dans le tableau ci-dessus seront mises en place dans les 24 mois suivant la date du présent Document de Base.
- (2) Le Président du Conseil d'administration ne dispose pas de contrat de travail. Les Directeurs Généraux Délégués disposent d'un contrat de travail avec la Société (la Société souhaitant favoriser, par cette approche, la fidélisation de ses éléments clés).
- (3) La Société n'a pas mis en place de régimes des retraites supplémentaires ou d'indemnités de départ au profit de ses dirigeants.

#### 16.5. CONTROLE INTERNE

A la date du présent Document de Base, la Société n'est pas soumise à l'obligation d'établir un rapport sur le contrôle interne au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, ses actions n'étant pas admises aux négociations sur un marché réglementé. Le Président du Conseil d'administration et les Commissaires aux comptes établiront, pour les besoins de l'Assemblée Générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice 2014, un rapport sur le contrôle interne et la gouvernance conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce.

Les règles de contrôle interne qui seront mises en place au sein du Groupe seront définies par la Direction Générale.

Celles-ci s'inspireront notamment de la recommandation de l'Autorité des Marchés Financiers du 9 janvier 2008 telle que modifiée le 22 juillet 2010 (« *Cadre de référence du contrôle interne : Guide de mise en œuvre pour les valeurs moyennes et petites* ») et viseront notamment à assurer au sein du Groupe :

- le respect des lois et de la réglementation applicables aux différentes entités du groupe en fonction de leur activité et de leur implantation géographique ;
- l'application effective des directives, politiques et procédures internes, et bonnes pratiques fixées par la direction générale de la Société ;
- la sauvegarde des actifs du Groupe ;
- la fiabilité et la sincérité des informations financières et comptes publiés ;
- la prévention et la maîtrise des risques identifiés résultant de l'activité du groupe ;
- l'optimisation de l'activité opérationnelle.

## **Organes de contrôle interne**

A la date du présent Document de Base, le Groupe s'est organisé afin d'être le plus réactif possible, tout en disposant des structures nécessaires à un management et à un contrôle efficace. Dans ce cadre, il dispose de quatre entités majeures de direction : le Conseil d'administration (voir chapitre 14), le Comité Exécutif, la Direction Juridique et la Direction Financière.

### **Le Comité Exécutif**

Le Comité Exécutif du Groupe regroupe autour de la Direction Générale, la Direction Financière et les trois Directeurs Généraux Délégués en charge des Ventes et Marketing, de la Stratégie et des Opérations, et de la Recherche et Développement et de l'Innovation. Depuis le début de l'exercice 2014, ce comité se réunit de façon hebdomadaire pour discuter des problématiques opérationnelles (suivi des projets de développement, de l'activité commerciale, revue des engagements liés aux Opérations et des activités industrielles et logistiques, gestion des ressources humaines, des coûts et de la trésorerie) et des opportunités stratégiques de la Société.

### **La Direction Juridique**

La Direction Juridique a pour mission d'anticiper, dans la mesure du possible, les différents risques de la Société et de ses principales filiales, et de veiller à la conformité de la Société aux lois et règlements. S'appuyant essentiellement sur la remontée d'information de la part des principales directions opérationnelles et de la Direction Financière, la Direction Juridique sensibilise le Président-Directeur Général et les directions opérationnelles aux problématiques juridiques et aux risques divers qui lui sont communiqués. Par ailleurs, tous les pré-contentieux et les litiges sont suivis par la Direction Juridique en collaboration étroite avec des cabinets d'avocats. Enfin, la Direction Juridique assure une veille juridique et réglementaire visant à identifier et à anticiper les évolutions de la législation et de la réglementation.

### **La Direction Financière**

La Direction Financière du Groupe est chargée de la mise en place et du développement des outils de gestion, de contrôle et de pilotage financier nécessaires au développement de la Société et de ses filiales, en s'assurant de façon permanente que les contrôles en place sont nécessaires et suffisants, qu'ils sont bien appliqués et qu'ils permettent de protéger le Groupe contre d'éventuelles atteintes à son patrimoine. Par ailleurs, elle est en charge de la centralisation et de la consolidation des informations financières et comptables des entités juridiques composant le Groupe. Elle s'assure à ce titre de la cohérence de ces informations par rapport au budget validé par le Conseil d'administration et de leur justification. Elle veille notamment au bon déroulement des audits et revues limités opérés par les Commissaires aux comptes et auditeurs au sein des entités du Groupe. Elle supervise enfin l'application et l'évolution des normes et principes comptables appliqués au sein du Groupe.

## **Procédures de contrôle interne mises en place au sein de la Société**

Les procédures appliquées en interne ont pour objectif de sécuriser notamment les processus d'achat et d'investissement, de gestion des ressources humaines, des notes de frais, des ventes et de l'administration des ventes, et de gestion des stocks.

Ainsi, la Société a formalisé les procédures de contrôle interne liées aux engagements de dépenses concernant à la fois les achats de composants et de produits finis, les frais de fonctionnement, les frais de voyages-déplacements – missions et réceptions et les investissements. Dans le cadre de ces procédures, les engagements d'achats de composants et de produits stockés de la Société sont notamment validés à travers un comité d'engagement qui réunit les directions commerciales, opérations et financières.

La Société a également défini, en accord avec son prestataire logistique, les procédures adéquates en matière de suivi des stocks physiques. Elle a mis en œuvre des procédures très strictes de suivi et de gestion de l'encours clients et finalise la formalisation des procédures liées à l'administration des ventes. Les procédures liées à la gestion du personnel sont en cours d'harmonisation pour l'ensemble des filiales françaises suite à la mise en place d'une gestion centralisée de la paie et des ressources humaines.

Lorsqu'une filiale rejoint le Groupe, la Direction Financière de la Société définit avec les responsables opérationnels de la filiale concernée la déclinaison des procédures mises en place dans la Société à cette nouvelle filiale, prenant en considération les éléments de contexte qui lui sont propres. Elle lui apporte un soutien logistique pour mener à bien les adaptations éventuellement nécessaires.

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2014, et pour autant que ses actions soient admises aux négociations sur un marché réglementé avant la clôture de cet exercice :

- le Président du Conseil d'administration de la Société établira, conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce, un rapport sur la composition et les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'administration et de ses comités ainsi que des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société ; ce rapport figurera dans le rapport annuel ou le document de référence de la Société ; et
- une fois par an, le Président du Conseil d'administration invitera les membres à s'exprimer sur le fonctionnement du Conseil d'administration et sur la préparation de ses travaux ; cette discussion sera inscrite au procès-verbal de la séance.

Dans la perspective d'une augmentation soutenue de l'activité en raison de la croissance organique et de la croissance externe, la Société va renforcer ses équipes financières et comptables tant en France qu'à l'étranger, dans le but :

- d'internaliser et de contrôler la production des états financiers des filiales et du Groupe ;
- de renforcer l'application de procédures financières et de contrôle interne communes au Groupe et le contrôle des coûts ;
- d'accélérer la production et l'analyse des principaux indicateurs de performances et de pilotage mis en place dans le cadre d'un reporting mensuel.

Au niveau du siège, les équipes assurent également une assistance et une supervision de la production des états financiers pour chacune des filiales et chacune des activités.

Des audits financiers ponctuels de filiales sont réalisés en cours d'année afin de fiabiliser les prévisions de gestion et la clôture annuelle. Cette fonction d'audit est actuellement assumée par le directeur financier et le contrôleur de gestion Groupe.

De même, la Société fait appel à des expertises externes dès lors que certaines problématiques (comptables, sociales et fiscales par exemple) justifient une compétence particulière quant au calcul ou au choix d'une méthode la plus appropriée pour présenter l'information financière concernée.

Le Groupe produit en interne tous les comptes des sociétés françaises et étrangères. Cependant, certaines filiales étrangères, de taille réduite notamment, sont assistées par des experts locaux quand cela devient nécessaire.

La consolidation aux normes IFRS est réalisée en interne avec l'appui d'un cabinet d'expertise comptable spécialisé en consolidation et en référentiel IFRS.

Les principales options de clôture des comptes sociaux (France et international) et consolidés sont évoquées et partagées avec les Commissaires aux comptes en amont de la clôture annuelle.

Dans la perspective de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris, la Société souhaite poursuivre la mise en place des mesures afin de développer un système d'identification et d'évaluation des risques ainsi que des procédures de contrôle associées.

Enfin, la Société a engagé en mars 2013 la mise en place d'un système d'information unifié entre la Société et sa filiale française Cordel de type « ERP ». Une unification des systèmes d'information au sein des autres filiales du Groupe pourrait être envisagée au cours des trois prochaines années selon l'expérience tirée de la migration engagée en mars 2013 et le rythme de développement des activités à l'international. Enfin, le Groupe a pour objectif de renforcer la fonction systèmes d'information à travers le recrutement, au cours de l'exercice 2014, d'un directeur des systèmes d'information Groupe.



## 17. SALARIES

### 17.1. RESSOURCES HUMAINES

L'évolution des effectifs au sein du Groupe au cours des deux derniers exercices, compte tenu des évolutions significatives de périmètre intervenues au cours de l'exercice 2013, est présentée dans le tableau ci-après :

Effectif à la clôture	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Ventes et marketing <sup>(1)</sup>	109	38
Opérations et service client	43	101 <sup>(2)</sup>
Recherche et développement	15	12
Direction générale et administration	24	16
<b>TOTAL</b>	<b>191</b>	<b>167</b>

France	160	46
Europe, Afrique et Moyen Orient	10	11
Asie Pacifique	21	110
<b>TOTAL</b>	<b>191</b>	<b>167</b>

(1) Inclut les ressources techniques dédiées à la fourniture de prestations d'installations et de maintenance.

(2) Dont activités de production opérées en Chine par la filiale Diligent Factory : 92 (activités de production arrêtées au second semestre 2013).

### 17.2. PARTICIPATIONS ET STOCK OPTIONS DES MANDATAIRES SOCIAUX

#### 17.2.1. Participations directes et indirectes dans le capital social

En quantité d'actions détenues et % du capital social	Participations directes au 02/04/2014	Participations indirectes au 02/04/2014	Total actions	% capital social
<b>Frédéric GRANOTIER</b> Président Directeur Général	130.285	1.518.967 <sup>(1)</sup>	1.649.252	26,3%
<b>Jean Laurent HOUOT</b> Directeur Général Délégué	38.750	-	38.750	0,6%
<b>François Xavier OLIVEAU</b> Directeur Général Délégué	91.000	-	91.000	1,4%
<b>Thierry BODIOT</b> Directeur Général Délégué	-	-	-	-
<b>Yves BARBIEUX</b> Administrateur	130.000	-	130.000	2,0%
<b>Mark FOUQUET</b> Administrateur	5.000	-	5.000	0,1%
<b>Eléonore JODER</b> Administrateur	35.000	-	35.000	0,6%

En quantité d'actions détenues et % du capital social	Participations directes au 02/04/2014	Participations indirectes au 02/04/2014	Total actions	% capital social
<b>Nicolas REBOUD</b> Administrateur	5.000	6 300 <sup>(2)</sup>	11.300	0,2%
<b>Catherine COULOMB</b> Administrateur	-	-	-	-
<b>Aster Capital</b> Administrateur	430.769	-	430.769	6,9%
<b>TOTAL</b>	<b>865.804</b>	<b>1.525.267</b>	<b>2.391.071</b>	<b>38,1%</b>

(1) Détention à travers la société Etoile Finance, société contrôlée par Monsieur Frédéric Granotier, sa femme et ses enfants.

(2) Détention à travers la société Arceus Finance dont Monsieur Nicolas Reboud est le gérant et principal actionnaire.

### 17.2.2. Options attribuées aux mandataires sociaux

Aucun des mandataires sociaux n'a bénéficié d'une attribution d'options de souscription ou d'achat d'actions.

### 17.2.3. BSA attribués aux mandataires sociaux

BSA attribuées aux mandataires sociaux par la Société et par toute société du Groupe						
Nom du dirigeant mandataire social	N° et date du plan	Nature des droits attribués	Valorisation des BSA (en €) <sup>(1)</sup>	Nombre de BSA attribués	Prix d'exercice (en €)	Période d'exercice
<b>Aster Capital Partner</b> Administrateur	06/2012	BSA	322.736	230.769	6,50	<sup>(2)</sup>
<b>TOTAL</b>			<b>322.736</b>	<b>230.769</b>		

(1) Selon la méthode retenue pour l'établissement des comptes consolidés IFRS 2012/2013 (IFRS 2).

(2) Possibilité d'exercice de la totalité des BSA, à tout moment et au plus tard jusqu'au 31 décembre 2014.

Aucun des BSA attribués aux mandataires sociaux n'a été exercé au cours de l'exercice 2013.

### 17.2.4. BSPCE attribués aux mandataires sociaux

Bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) attribués en 2013 à chaque dirigeant mandataire social par la Société et par toute société du Groupe						
Nom du dirigeant mandataire social	N° et date du plan	Nature des droits attribués	Valorisation des BSPCE (en €) <sup>(1)</sup>	Nombre de BSPCE attribués durant l'exercice	Prix d'exercice (en €)	Période d'exercice
<b>Frédéric GRANOTIER</b> Président-Directeur Général	04/07/2013	BSPCE	49.800	20.000	7,50	<sup>(2)</sup>
<b>Jean-Laurent HOUOT</b> Directeur Général Délégué	04/07/2013	BSPCE	24.900	10.000	7,50	<sup>(2)</sup>
<b>François-Xavier OLIVEAU</b> Directeur Général Délégué	04/07/2013	BSPCE	49.800	20.000	7,50	<sup>(2)</sup>
<b>TOTAL</b>			<b>124.500</b>	<b>50.000</b>		

(1) Selon la méthode retenue pour l'établissement des comptes consolidés IFRS 2012/2013 (IFRS 2).

- (2) 50% des droits deviennent exerçables à l'issue d'une période de 24 mois après la date d'attribution des BSPCE ; le solde des droits (50%) devenant exerçables à l'issue d'une période de 36 mois après la date d'attribution.

Aucun des BSPCE attribués aux dirigeants mandataires sociaux n'a été exercé au cours de l'exercice 2013.

### 17.3. PARTICIPATIONS ET STOCK OPTIONS DES SALARIES

Le Groupe a mis en place une politique d'intéressement et de fidélisation de ses salariés. Dans ce cadre, la Société a lancé plusieurs plans d'attribution de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) et d'options de souscription ou d'achat d'actions afin d'associer pleinement les collaborateurs du Groupe à ses résultats.

Au 2 avril 2014, la participation des salariés dans le capital de la Société, hors mandataires sociaux, s'élevait à 4,2%.

Information sur les options de souscription ou d'achat							
	Plan n°1		Plan n°2			Plan n°3	Plan n°4
Date d'Assemblée Générale	27/05/2011	27/05/2011	29/06/2012	29/06/2012	29/06/2012	27/06/2013	07/03/2014
Date du Conseil d'administration	15/06/2011	07/12/2011	25/07/2012	26/09/2012	25/04/2013	04/07/2013	07/03/2014
Nombre total d'actions pouvant être souscrites ou achetées	30.000	10.000	30.500	15.000	52.250	10.000	25.000
Point de départ d'exercice des options	15/06/2013	07/12/2013	25/06/2014	26/09/2014	25/04/2015	04/07/2015	07/03/2016
Date d'expiration	15/06/2018	07/12/2018	25/07/2019	26/09/2019	25/04/2020	04/07/2020	07/03/2021
Prix de souscription ou d'achat	5,00	5,00	6,50	6,50	7,50	7,50	9,50
Modalités d'exercice (lorsque le plan comporte plusieurs tranches)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Nombre d'actions souscrites au 02/04/2014	-	-	-	-	-	-	-
Nombre cumulé d'options de souscription ou d'achat d'actions annulées ou caduques	-	-	10.000	15.000	-	-	-
Options de souscription ou d'achat d'actions restantes en fin d'exercice	30.000	10.000	20.500	-	52.250	10.000	25.000

- (1) Règle générale : 50% des options deviennent exerçables à l'issue d'une période de 24 mois après leur date d'attribution ; le solde des options (50%) devenant exerçable à l'issue d'une période de 36 mois après la date d'attribution.

Information sur les bons de souscription de parts de créateur d'entreprise							
	Plan n°1			Plan n°2		Plan n°3	
Date d'Assemblée Générale	25/05/2010			27/05/2011		29/06/2012	
Date du Conseil d'administration	20/07/2010	16/11/2010	15/04/2011	07/12/2011	09/02/2012	26/09/2012	30/01/2013
Nombre total d'actions pouvant être souscrites ou achetées	120.000	80.000	100.000	117.000	83.000	70.000	60.000
Point de départ d'exercice des options	20/07/2010, 08/02/2011 et 20/01/2012 <sup>(1)</sup>	16/11/2012	15/04/2013	07/12/2013	09/02/2014	26/09/2014	30/01/2015
Date d'expiration	20/07/2015	16/11/2015	15/04/2014	07/12/2016	09/02/2017	26/09/2017	30/01/2018
Prix de souscription ou d'achat	1,00	1,00	1,00	5,00	6,50	6,50	7,50
Modalités d'exercice (lorsque le plan comporte plusieurs tranches)	(1)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)
Nombre d'actions souscrites au 02/04/2014	20.000	5.000	-	-	-	-	-
Nombre cumulé de BSPCE annulées ou caduques	-	35.000	10.000	5.000	-	50.000	30.000
BSPCE restants en fin d'exercice	100.000	40.000	90.000	112.000	83.000	20.000	30.000

- (1) 40.000 BSPCE exerçables sans condition dès la date d'attribution, 40.000 BSPCE exerçables à la mise en place de l'usine Lucibel en Chine, constatée par le Conseil d'administration du 8 février 2011 et 40.000 exerçables après 18 mois de présence dans la Société.
- (2) 50% des bons deviennent exerçables à l'issue d'une période de 24 mois après leur date d'attribution ; le solde des bons (50%) devenant exerçable à l'issue d'une période de 36 mois après la date d'attribution.

Information sur les bons de souscription de parts de créateur d'entreprise							
	Plan n°3 (suite)		Plan n°4				Plan n°5
Date d'Assemblée Générale	29/06/2012		27/06/2013				07/03/2014
Date du Conseil d'administration	01/03/2013	25/04/2013	04/07/2013	24/10/2013	19/12/2013	20/02/2014	07/03/2014
Nombre total d'actions pouvant être souscrites ou achetées	120.000	100.000	125.000	74.000	45.000	45.000	149.000
Point de départ d'exercice des options	(1)	25/04/2015	04/07/2015	24/10/2015	19/12/2015	20/02/2016	07/03/2016
Date d'expiration	20/07/2015	25/04/2018	04/07/2018	24/10/2018	19/12/2018	20/02/2019	07/03/2019
Prix de souscription ou d'achat	7,50	7,50	7,50	7,50	9,50	9,50	9,50
Modalités d'exercice (lorsque le plan comporte plusieurs tranches)	(1)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)
Nombre d'actions souscrites au 02/04/2014	-	-	-	-	-	-	-
Nombre cumulé de BSPCE annulées ou caduques	100.000	20.000	50.000	-	-	-	-
BSPCE restants en fin d'exercice	20.000	80.000	75.000	74.000	45.000	45.000	149.000

- (1) Conditions d'exercice spécifiques, définies pour chacun des deux bénéficiaires par tranche de 5.000 à 10.000 BSPCE dont les conditions d'exercice sont notamment liées aux performances financières annuelles de la filiale dans laquelle opèrent ces collaborateurs.
- (2) 50% des bons deviennent exerçables à l'issue d'une période de 24 mois après leur date d'attribution; le solde des bons (50%) devenant exerçable à l'issue d'une période de 36 mois après la date d'attribution.

## 17.4. ACCORDS DE PARTICIPATION ET D'INTERESSEMENT

### 17.4.1. Participation

Des négociations ont été engagées avec les représentants du personnel de Cordel SAS afin de conclure un accord de participation. Aucun autre accord de participation n'a été mis en place au sein du Groupe.

### 17.4.2. Intéressement du personnel

Aucun accord d'intéressement du personnel n'a été mis en place au sein du Groupe.

#### **17.4.3. Plan d'épargne entreprise**

Dans le cadre de son projet d'introduction en bourse, la Société a souhaité mettre en place un plan d'épargne auquel pourraient adhérer tous les salariés du Groupe. La mise en place de ce plan a été autorisée par le Conseil d'administration au cours de sa réunion du 7 mars 2014. Des négociations ont été engagées avec les salariés et les représentants du personnel afin d'instaurer un règlement de plan d'épargne groupe à compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris.

## 18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

### 18.1. REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE

Le tableau ci-après présente la répartition du capital et des droits de vote de la Société au 2 avril 2014 :

Actionnaires	Base non diluée		Base pleinement diluée			
	Nombre d'actions	% du capital et des droits de vote	Exercice des BSPCE / Options / BSA <sup>(3)</sup>	Exercice des OCA <sup>(4)</sup>	Nombre d'actions post exercice des BSPCE / Options / BSA / OCA	% du capital et des droits de vote
Etoile Finance (1) et Monsieur Frédéric Granotier	1 649 252	26,3%	90 000	-	1 739 252	20,0%
Aster Capital	430 769	6,8%	230 769	56 441	717 979	8,3%
Dirigeants et administrateurs	330 050	5,3%	512 000	-	842 050	9,7%
Salariés	264 736	4,2%	508 750	-	773 486	8,9%
CM-CIC Capital Innovation et Sudinnova	200 000	3,2%	-	169 322	369 322	4,3%
Bpifrance	-	-	-	790 176	790 176	9,1%
Autres actionnaires	3 404 873	54,2%	46 150	-	3 451 023	39,7%
<b>TOTAL</b>	<b>6 279 680</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 387 669</b>	<b>1 015 939</b>	<b>8 683 288</b>	<b>100,0%</b>

(1) Société holding familiale contrôlée par Monsieur Frédéric Granotier.

(2) CM-CIC Capital innovation est une filiale de CM-CIC Capital Finance (groupe bancaire CM-CIC). Sudinnova, autre filiale de CM-CIC Capital Finance, agit en co-investissement avec CM-CIC Capital Innovation.

(3) Hypothèse de dilution maximale résultant de l'exercice de l'ensemble des instruments dilutifs (BSPCE, Options, BSA) attribués et en circulation à la date du présent Document de Base, pouvant ainsi conduire à la création de 1.387.669 actions nouvelles dont 147.750 liées à l'exercice d'options, 963.000 liées à l'exercice de BSPCE et 276.919 liées à l'exercice de BSA (voir section 17.3).

(4) Hypothèse de dilution maximale résultant de la conversion des 1.200.000 obligations convertibles en actions souscrites en décembre 2013 par Bpifrance, Aster Capital et CM-CIC Capital Innovation, estimée sur la base des principales hypothèses suivantes : conversion automatique des OCA six mois après leur souscription (mi-juin 2014), calcul de la parité de conversion en considérant une valeur de l'action Lucibel à 9,5 € par action correspondant au prix de souscription des actions de la Société retenu dans le cadre de la dernière augmentation de capital clôturée en décembre 2013, ajustement de la parité de conversion pour intégrer les intérêts capitalisés et courus au moment de la conversion.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'action de concert entre actionnaires.

### 18.2. DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Les statuts de la Société adoptés par l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires en date du 7 mars 2014 sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris n'ont pas instauré de droit de vote double. Le droit de vote de chaque actionnaire correspond à sa quote-part de capital.

### 18.3. CONTROLE DE LA SOCIETE

A la date du présent Document de Base, aucun actionnaire ne détient le contrôle de la Société au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce, dans la mesure où aucun d'entre eux ne détient plus de 26,6% du capital et des droits de vote.

En conséquence, la Société n'a pas mis en place de mesures en vue de s'assurer que le contrôle ne soit pas exercé de manière abusive.

#### **18.4. ACCORDS POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE**

A ce jour, il existe plusieurs pactes d'actionnaires conclus entre des actionnaires minoritaires et Monsieur Frédéric Granotier (les « **Pactes Minoritaires** ») et entre les actionnaires majoritaires (le « **Pacte Majoritaire** »), prévoyant des dispositions relatives au transfert des titres de la Société. Les Pactes Minoritaires et le Pacte Majoritaire deviendront automatiquement caducs à compter de la date de première cotation des actions de la Société sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris.

A la connaissance de la Société, à l'exception des Pactes Minoritaires et du Pacte Majoritaire, il n'existe aucun accord dont la mise en œuvre pourrait entraîner un changement de contrôle de la Société.



## **19. OPERATIONS AVEC DES APPARENTES**

### **19.1. CONVENTIONS CONCLUES AVEC DES APPARENTES**

Outre les conventions qui ont été soumises à la procédure des conventions réglementées et qui sont décrites dans les rapports spéciaux du Commissaire aux Comptes au titre des exercices 2012 et 2013 (voir section 19.2 ci-après), la Société a conclu les contrats suivants avec des apparentés :

- contrat de travail entre Monsieur Jean-Laurent Houot, Directeur Général Délégué, et la Société en date du 20 mai 2010 (voir section 15.1.1.3) ;
- contrat de travail entre Monsieur François-Xavier Oliveau, Directeur Général Délégué, et la Société en date du 15 avril 2011 (voir section 15.1.1.3) ;
- contrat de travail entre Monsieur Thierry Bodirot, Directeur Général délégué, et la Société en date du 2 janvier 2014 (voir section 15.1.1.3).

### **19.2. RAPPORTS DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLIS AU TITRE DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013 ET 2012**

#### **19.2.1. Rapport du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées établi au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013**

**LUCIBEL SA**

**Rapport spécial du commissaire aux comptes  
à l'assemblée générale ordinaire d'approbation des comptes  
de l'exercice clos le 31 décembre 2013  
sur les conventions réglementées  
visées aux articles L. 225-38 et suivants du code de commerce**

A Mesdames, Messieurs, les actionnaires

En notre qualité de commissaire aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions.

Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R. 225-31 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'assemblée générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

## **1 Conventions autorisées au cours de l'exercice**

En application de l'article L. 225-40 du code de commerce, nous avons été avisés des conventions suivantes qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

### **1.1 Conventions avec des sociétés ayant des dirigeants communs**

#### **1.1.1 Avec la société LUCIBEL SUISSE SA** (Filiale à 100% de LUCIBEL SA)

*Administrateur concerné* : **Monsieur Yves Barbieux**

*Nature et objet* : Renoncement provisoire au remboursement d'avances en compte courant d'actionnaire

*Modalités* : Le conseil d'administration de la Société, dans sa séance du 25 avril 2013, a autorisé la renonciation provisoire au remboursement des avances en compte courant d'actionnaires et d'une partie des créances commerciales, en faveur de sa filiale, jusqu'à ce qu'elle ait reconstitué sa situation nette.

Le montant des avances et créances faisant l'objet de la renonciation s'élève à 341.610 francs suisses (soit 278.661 €) pour l'exercice 2013, ce qui a pour effet de porter le montant total de ces renonciations à 600.000 francs suisses (soit 489.436 €).

#### **1.1.2 Avec la société CORDEL DEVELOPPEMENT** (Filiale à 100% de LUCIBEL SA)

*Mandataire concerné* : **LUCIBEL SA**, président de la SAS

*Nature et objet* : Financement par avances en compte courant non rémunérées

*Modalités* : Le conseil d'administration de la société, réuni en date du 25 avril 2013, a autorisé la mise à disposition en faveur de la société CORDEL DEVELOPPEMENT SAS d'un financement visant à couvrir des besoins de trésorerie ponctuels. A cette occasion, les administrateurs ont approuvé le principe d'un financement par voie d'avances en compte courant non rémunérées.

Le montant en principal des avances en comptes courants versées par la société à CORDEL DEVELOPPEMENT SAS s'élève à 450.657 € au 31 décembre 2013.

#### **1.1.3 Avec la société CORDEL SAS** (Filiale à 100% de CORDEL DEVELOPPEMENT)

*Mandataire concerné* : **LUCIBEL SA**, président de la SAS

*Nature et objet* : Financement par avances en compte courant non rémunérées

*Modalités* : Le conseil d'administration de la société, réuni en date du 25 avril 2013, a autorisé la mise à disposition en faveur de la société CORDEL SAS, filiale contrôlée à 100% par CORDEL DEVELOPPEMENT SAS, elle-même contrôlée par la société, d'un financement visant à couvrir des besoins de trésorerie ponctuels. A cette occasion, les administrateurs ont approuvé le principe d'un financement par voie d'avances en compte courant non rémunérées.

Le montant en principal des avances en compte courant versées par la société à CORDEL SAS s'est élevé à 970.000 € et a été entièrement remboursé au 31 décembre 2013.

#### **1.1.4 Avec la société CITECLAIRE SAS** (Filiale à 51% de LUCIBEL SA)

*Mandataires concernés* : **Frédéric Granotier et François-Xavier Oliveau**

*Nature et objet* : Mise à disposition de personnel

*Modalités* : Le conseil d'administration de la société, réuni en date du 25 avril 2013, a autorisé le prolongement des dispositions prévues à l'article 2.1 de l'accord-cadre signé lors de la constitution de CITECLAIRE et relatives au support technico-commercial à la vente apporté par LUCIBEL SA à sa filiale.

A ce titre LUCIBEL SA a supporté le coût associé à deux salariés à hauteur de 71.776 € au 31 décembre 2013.

### **1.1.5 Avec la société ARCEUS FINANCE**

*Administrateur concerné* : **Monsieur Nicolas Reboud**

*Nature et objet* : Convention de recherche d'investisseurs

*Modalités* : Le conseil d'administration de la société, dans sa séance du 25 avril 2013 a autorisé la conclusion d'une lettre de mission entre la société et la société ARCEUS FINANCE, SARL unipersonnelle détenue par Monsieur Nicolas Reboud, *administrateur* de la société, ayant pour objet la recherche d'investisseurs privés de manière non exclusive. Cette lettre de mission reprend les termes des lettres de mission précédentes signées avant que Monsieur Reboud ne devienne administrateur de la société. La commission est fixée à 3% HT des montants investis par les investisseurs.

Au titre de l'exercice 2013, la société a versé à ARCEUS FINANCE la somme de 23.672,19 € TTC.

## **1.2 Conventions avec les dirigeants**

### **1.2.1 Avec Jean-Laurent Houot** (Directeur Général Délégué)

*Nature et objet* : Convention de mise à disposition à titre gratuit de locaux situés au 390 rue Passeron, St Clair de la Tour (38110), d'une surface de 150 m<sup>2</sup>, dédié à l'hébergement des équipes et des équipements de Recherche & Développement de la société.

*Modalités* : Le conseil d'administration de la société, dans sa séance du 25 avril 2013, a autorisé le renouvellement par tacite reconduction pour une durée d'un an, d'une convention entre la Société et M. Jean-Laurent Houot, directeur général délégué de la société, ayant pour objet la mise à disposition à titre gratuit de locaux.

Cette convention prévoit la prise en charge par la société de charges locatives et de certains travaux d'infrastructure (raccordement eaux, etc.).

Le montant des charges locatives comptabilisées sur l'exercice 2013 s'élève à 2.517,88 €.

### **1.2.2 Avec Monsieur Fabien Mevel** (Directeur général délégué)

*Nature et objet* : Protocole d'accord

*Modalités* : Dans le cadre de la démission de Monsieur Fabien Mevel de son mandat de directeur général délégué de la société, le conseil d'administration de la société, réuni en date du 4 juillet 2013, a autorisé la signature d'un accord par lequel notamment la société s'engageait à aider Monsieur Fabien Mevel à trouver un ou plusieurs acquéreurs intéressés par les actions de la société qu'il détenait indirectement.

En cas de succès de l'opération, l'accord prévoyait un mécanisme de compensation pour la société ; celle-ci s'est élevée à 84 668,80 €.

## **2 Conventions approuvées au cours d'exercices antérieurs dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice**

En application de l'article R. 225-30 du code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, déjà approuvées par l'assemblée générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

## **2.1 Conventions avec des sociétés ayant des dirigeants communs**

### **2.1.1 Avec la société LUCIBEL SUISSE SA,** (Filiale à 100% de LUCIBEL SA)

*Administrateur concerné : Monsieur Yves Barbieux*

*Nature et objet : Financement par avances en compte-courant*

*Modalités :* Le conseil d'administration de la société, dans sa séance du 7 décembre 2011, a autorisé la mise à disposition en faveur de LUCIBEL SUISSE SA d'un financement par voie d'avances en comptes courants non rémunérés dont le montant pourra évoluer au fil des besoins.

Dans le cadre de cette convention dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice, le montant en principal des avances versées par la Société en 2013 à sa filiale s'établit à 87.217 € ce qui a pour effet de porter le montant total de ces avances à 506 168 € au 31 décembre 2013

### **2.1.2 Avec la société LUCIBEL ESPANA SL** (Filiale à 100% de LUCIBEL SA)

*Administrateur concerné : Monsieur Frédéric Granotier*

*Nature et objet : Financement par avances en compte courant non rémunérées*

*Modalités :* Le conseil d'administration de la société, réuni en date du 25 juillet 2012, a autorisé la mise à disposition en faveur de la société LUCIBEL ESPANA SL de financements visant à couvrir notamment les besoins liés à son développement. A cette occasion, les administrateurs ont approuvé le principe d'un financement par voie d'avances en comptes courants non rémunérés dont le montant pourra évoluer au fil des besoins.

Dans le cadre de cette convention dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice, le montant en principal des avances versées par la société en 2013 à sa filiale s'élève à 30.784 €, ce qui a pour effet de porter le montant total de ces avances à 150.903 € au 31 décembre 2013.

### **2.1.3 Avec la société LUCIBEL RETAIL SARL** (Filiale à 100% de LUCIBEL SA)

*Administrateur concerné : Monsieur Frédéric Granotier*

*Nature et objet : Financement par avances en compte-courant non rémunérées*

*Modalités :* Le conseil d'administration de la société, dans sa séance du 26 septembre 2012, a autorisé la mise à disposition en faveur de LUCIBEL RETAIL SARL d'un financement visant à couvrir notamment les besoins liés au développement de son activité. A cette occasion, les administrateurs ont approuvé le principe d'un financement par voie d'avances en comptes courants non rémunérés dont le montant pourra évoluer au fil des besoins.

Dans le cadre de cette convention dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice, le montant en principal des avances versées par la société en 2013 à sa filiale s'élève à 265.000 €, ce qui a pour effet de porter le montant total de ces avances à 581.754 € au 31 décembre 2013.

### **2.1.4 Avec la société ETOILE FINANCE** (Société détenant 25% du capital de LUCIBEL SA)

*Administrateur concerné : Monsieur Frédéric Granotier*

*Nature et objet* : Fourniture de prestations de conseils par la société ETOILE FINANCE en matière de conduite et d'animation de la politique générale de la société et de ses orientations stratégiques, en matière de développement, d'opérations d'investissement et de désinvestissement, de stratégie financière, d'aide à la détermination des axes de développement commercial, d'innovation technologique et de politique de ressources humaines notamment.

*Modalités* : Dans un contexte de développement soutenu des activités de la société et du rôle joué par la société ETOILE FINANCE, le conseil d'administration de la société, dans sa séance du 7 décembre 2011, a accepté de fixer, à effet du 1er janvier 2012, à 11.000 € hors taxes la facturation mensuelle de la société ETOILE FINANCE.

Dans le cadre de cette convention dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice, le montant des prestations de services de la société ETOILE FINANCE, comptabilisées par la société en charges sur l'exercice clos le 31 décembre 2013 s'élève à 132.000 euros hors taxes.

#### **2.1.5 Avec la société LUCIBEL ASIA (anciennement DILIGENT GROUP) Ltd**

(Filiale à 100% de LUCIBEL SA)

*Mandataire concerné* : **LUCIBEL SA**, directeur de LUCIBEL ASIA

*Nature et objet* : Financement par avances en compte-courant non rémunérées

*Modalités* : Le conseil d'administration de la société, dans sa séance du 25 juillet 2012 a autorisé la mise à disposition en faveur de LUCIBEL ASIA Ltd, d'un financement visant à accompagner le développement de cette filiale et son besoin en fonds de roulement. A cette occasion, les administrateurs ont approuvé le principe d'un financement par voie d'avances en compte courant non rémunérées dont le montant pourra évoluer au fil des besoins.

Dans le cadre de cette convention dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice, le montant en principal des avances en compte courant versées par la société à sa filiale a été entièrement remboursé au 31 décembre 2013.

#### **2.1.6 Avec la société LUCIBEL ASIA (anciennement DILIGENT GROUP) Ltd** (Filiale à 100% de LUCIBEL SA)

*Mandataire concerné* : **LUCIBEL SA**, directeur de LUCIBEL ASIA

*Nature et objet* : Facturation de « management fees » forfaitaires recouvrant notamment la fourniture de prestations de support et de conseils de la direction générale de la Société à sa filiale de LUCIBEL ASIA Ltd en matière de stratégie marketing, commerciale, organisationnelle et financière.

*Modalités* : Dans le cadre de cette convention dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice, les prestations facturées dans ce cadre par la société à sa filiale s'établissent au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 à 44.949 €.

Fait à Boulogne, le 20 février 2014

Le commissaire aux comptes

**01 AUDIT ASSISTANCE**

**Janin AUDAS**

Commissaire aux comptes associé

Membre de la CRCC de Versailles

## **19.2.2. Rapport du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées établi au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012**

**LUCIBEL SA**

### **Rapport spécial du commissaire aux comptes à l'assemblée générale ordinaire d'approbation des comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2012 sur les conventions réglementées visées aux articles L. 225-38 et suivants du code de commerce**

A Mesdames, Messieurs, les actionnaires

En notre qualité de commissaire aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions.

Il vous appartient, selon les termes de l'article R.225-31 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R.225-31 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'assemblée générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

#### **I - Conventions autorisées au cours de l'exercice**

En application de l'article L225-40 du code de commerce, nous avons été avisés des conventions suivantes qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

##### 1.1 Avec la société Lucibel Suisse SA

*Administrateur concerné* : Monsieur Yves Barbieux

*Nature et objet* :

Renoncement provisoire au remboursement d'avances en compte courant d'actionnaire

*Modalités* :

Le conseil d'administration de la Société, réuni en date du 31 mai 2012, après analyse des comptes de la société Lucibel Suisse SA, filiale contrôlée à 100% par la Société et basée à Genève (Suisse), au 31 décembre 2011, a décidé de renoncer au remboursement des avances en compte courant d'actionnaire versées en 2011 par la Société en faveur de sa filiale, jusqu'à la reconstitution de la situation nette de la filiale.

Le montant en principal des avances en compte courant de la Société à Lucibel Suisse SA faisant l'objet de la renonciation provisoire s'élève à 258.390 francs suisses (équivalent à 212.343 €).

### 1.2 Avec Monsieur Jean-Laurent HOUOT, Directeur général délégué

#### *Nature et objet :*

Convention de mise à disposition à titre gratuit de locaux situés au 390 rue Passeron, St Clair de la Tour (38110), d'une surface de 150 m<sup>2</sup>, dédiés à l'hébergement des équipes et des équipements de Recherche & Développement de la Société.

#### *Modalités :*

Le conseil d'administration de la Société, dans sa séance du 31 mai 2012, a autorisé la conclusion d'une convention entre la Société et Monsieur Jean-Laurent HOUOT, Directeur général délégué de la Société, ayant pour objet la mise à disposition à titre gratuit de locaux. Cette convention, conclue pour une durée illimitée à compter du 1<sup>er</sup> décembre 2011 avec possibilité de résiliation moyennant un préavis de 3 mois, prévoit la prise en charge par la Société de charges locatives et de certains travaux d'infrastructure (raccordement eaux, etc.).

Le montant des charges locatives comptabilisées sur l'exercice 2012 s'élève à 1.375,83 euros.

### 1.3 Avec la société Diligent Group Ltd

*Filiale détenue à 100% par Lucibel SA*

#### *Nature et objet :*

Financement par avances en compte-courant non rémunérées

#### *Modalités :*

Le conseil d'administration de la Société, dans sa séance du 25 juillet 2012 a autorisé la mise à disposition en faveur de Diligent Group Ltd, filiale contrôlée à 100% par la Société et basée à Hong Kong, d'un financement visant à accompagner le développement de cette filiale et son besoin en fonds de roulement. A cette occasion, les administrateurs ont approuvé le principe d'un financement par voie d'avances en compte courant non rémunérées dont le montant pourra évoluer au fil des besoins.

Le montant en principal des avances en compte courant versées par la Société à sa filiale Diligent Group Ltd s'établit à 285.538 euros au 31 décembre 2012.

### 1.4 Avec la société LUXITIS (DILIGENT) FACTORY Co. Ltd.

*Filiale détenue à 100% par Lucibel SA*

#### *Nature et objet :*

Transformation des créances commerciales en créances financières (avances en compte-courant non rémunérées)

#### *Modalités :*

Le conseil d'administration de la Société, dans sa séance du 25 juillet 2012, après analyse de la situation financière de la filiale Luxitis (Diligent) Factory Co. Ltd., contrôlée à 100% par la Société et basée à Shenzhen (Chine), a décidé d'assimiler les créances commerciales de la Société sur sa filiale restant dues au 31 décembre 2011 à des créances financières prenant la forme d'avances en compte courant d'actionnaire non rémunérées et de considérer toute créance sur cette filiale, constituée depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2012, également comme une avance d'actionnaire non rémunérée. Ce même conseil d'administration a enfin décidé de suspendre toute demande de remboursement de ces avances dans l'attente de la reconstitution de la situation financière de la filiale.

Le montant cumulé en principal des avances en comptes courants versées par la Société à sa filiale Luxitis (Diligent) Factory Co. Ltd. s'élève à 717.672 euros au 31 décembre 2012.

### 1.5 Avec la société LUCIBEL ESPANA SL

*Administrateur concerné* : Monsieur Frédéric Granotier

*Nature et objet* :

Financement par avances en compte courant non rémunérées

*Modalités* :

Le conseil d'administration de la Société, réuni en date du 25 juillet 2012, a autorisé la mise à disposition en faveur de la société Lucibel Espana SL, filiale contrôlée à 100% par la Société et basée à Barcelone (Espagne), de financements visant à couvrir le rachat d'un fonds de commerce espagnol et les besoins liés au développement de cette filiale. A cette occasion, les administrateurs ont approuvé le principe d'un financement par voie d'avances en comptes courants non rémunérées dont le montant pourra évoluer au fil des besoins.

Le montant en principal des avances en comptes courants versées par la Société à sa filiale Lucibel Espana SL s'élève à 120.120 euros au 31 décembre 2012.

### 1.6 Avec la société LUCIBEL MIDDLE EAST FZCO

*Filiale détenue à 90% par Lucibel SA*

*Nature et objet* :

Financement par avances en compte-courant non rémunérées

*Modalités* :

Le conseil d'administration de la Société, réuni en date du 26 septembre 2012, a autorisé la mise à disposition en faveur de Lucibel Middle East FZCO, filiale contrôlée à 90% par la Société et basée à Dubaï (Emirats Arabes Unis), d'un financement visant à accompagner la création et le développement de cette filiale de commercialisation des produits et solutions LED sur le marché des Emirats Arabes Unis. A cette occasion, les administrateurs ont approuvé le principe d'un financement par voie d'avances en comptes courants non rémunérées dont le montant pourra évoluer au fil des besoins.

Le montant en principal des avances en comptes courants versées en 2012 par la Société à sa filiale Lucibel Middle East FZCO s'élève à 50.885 euros au 31 décembre 2012.

### 1.7 Avec la société LUCIBEL RETAIL SARL

*Administrateur concerné* : Monsieur Frédéric Granotier

*Nature et objet* :

Financement par avances en compte-courant non rémunérées

*Modalités* :

Le conseil d'administration de la Société, dans sa séance du 26 septembre 2012, a autorisé la mise à disposition en faveur de Lucibel Retail SARL, filiale contrôlée à 100% et basée à Rueil-Malmaison, d'un financement visant à couvrir le rachat des actifs de la société Homelights et les besoins liés à la relance de ces activités. A cette occasion, les administrateurs ont approuvé le principe d'un financement par voie d'avances en comptes courants non rémunérées dont le montant pourra évoluer au fil des besoins.

Le montant en principal des avances en comptes courants versées par la Société à sa filiale Lucibel Retail SARL s'élève à 316.754 euros au 31 décembre 2012.

## **II - Conventions approuvées au cours d'exercices antérieurs dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice**

En application de l'article R. 225-30 du code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, déjà approuvées par l'assemblée générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

### 2.1 Avec la société Etoile Finance



*Administrateur concerné* : Monsieur Frédéric Granotier

*Nature et objet :*

Fourniture de prestations de conseils par la société Etoile Finance, société holding détenant 35% du capital de la Société au 31 décembre 2012, en matière de conduite et d'animation de la politique générale de la société et de ses orientations stratégiques, en matière de développement, d'opérations d'investissement et de désinvestissement, de stratégie financière, d'aide à la détermination des axes de développement commercial, d'innovation technologique et de politique de ressources humaines notamment.

*Modalités :*

Dans un contexte de développement soutenu des activités de la société et du rôle joué par la société Etoile Finance, le conseil d'administration de la société, dans sa séance du 7 décembre 2011, a accepté d'augmenter, à effet du 1er janvier 2012, à 11.000 euros hors taxes la rémunération mensuelle de la société Etoile Finance. Il a cependant été précisé que cette nouvelle rémunération ne prendrait effet qu'à compter du mois suivant la clôture définitive et la réalisation de la première augmentation de capital qui interviendrait au cours de l'exercice 2012, et que jusqu'à cette date la rémunération resterait fixée à 8.000 euros hors taxes.

Le montant des prestations de services de la société Etoile Finance, comptabilisées par la société en charges sur l'exercice clos le 31 décembre 2011 s'élève à 114.000 euros hors taxes.

2.2 Avec la société Diligent Group Ltd

*Filiale détenue à 100% par Lucibel SA*

*Nature et objet :*

Facturation de « management fees » forfaitaires recouvrant notamment la fourniture de prestations de support et de conseils de la direction générale de la Société à sa filiale Diligent Group Ltd, contrôlée à 100% et basée à Hong Kong, en matière de stratégie marketing, commerciale, organisationnelle et financière.

*Modalités :*

Le conseil d'administration de la Société, dans sa séance du 30 janvier 2013 a constaté la facturation par la Société à sa filiale de management fees au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

Les prestations facturées dans ce cadre par la Société à sa filiale s'établissent au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 45.751,80 euros.

2.3 - Avec la société Lucibel Suisse SA,

*Administrateur concerné* : Monsieur Yves Barbieux

*Nature et objet :*

Financement par avances en compte-courant

*Modalités :*

Le conseil d'administration de la société, dans sa séance du 7 décembre 2011, a autorisé la mise à disposition en faveur de Lucibel Suisse SA, filiale contrôlée à 100% et basée à Genève (Suisse), d'un financement par voie d'avances en comptes courants non rémunérées dont le montant pourra évoluer au fil des besoins.

Dans le cadre de cette autorisation, le montant en principal des avances versées en 2012 par la Société à sa filiale s'établit à 206.607 euros.

Fait à Boulogne, le 12 juin 2013

Le commissaire aux comptes  
**01 AUDIT ASSISTANCE**

Le représentant légal  
**Janin AUDAS**  
Commissaire aux comptes  
CRCC de Versailles

Le signataire technique  
**Brigitte GUILLEBERT**  
Commissaire aux comptes  
CRCC de Paris

## 20. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR

### 20.1. COMPTES CONSOLIDES ETABLIS EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2012 ET 2013

#### 1. Comptes de résultat

Données en milliers d'euros	Notes	2013	2012
Chiffre d'affaires	5	21 542	6 357
Achats consommés		(11 504)	(3 140)
Charges externes	6	(6 974)	(4 972)
Charges de personnel	7	(8 760)	(4 453)
Impôts et taxes		(269)	(97)
Dotations nettes des reprises aux amortissements et provisions	8	(1 140)	(427)
Autres produits et charges d'exploitation	9	802	342
<b>Résultat opérationnel courant</b>		<b>(6 303)</b>	<b>(6 390)</b>
Autres produits et charges opérationnels	10	(320)	(266)
<b>Résultat opérationnel</b>		<b>(6 623)</b>	<b>(6 656)</b>
Part dans le résultat des entités mises en équivalence	17	(71)	-
<b>Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des entités mises en équivalence</b>		<b>(6 694)</b>	<b>(6 656)</b>
<i>Produits de trésorerie et équivalent de trésorerie</i>		1	-
<i>Coût de l'endettement financier brut hors emprunt obligataire</i>		(169)	(31)
<i>Coût de l'emprunt obligataire convertible en actions</i>		(492)	-
<b>Coût de l'endettement financier net</b>		<b>(660)</b>	<b>(31)</b>
Autres produits et charges financiers		59	1
<b>Résultat financier</b>	<b>11</b>	<b>(601)</b>	<b>(30)</b>
Impôt sur les résultats	12	55	3
<b>Résultat net</b>		<b>(7 240)</b>	<b>(6 683)</b>
<i>Dont part attribuable aux actionnaires de la société mère</i>		(7 233)	(6 680)
<i>Dont part attribuable aux intérêts ne donnant pas le contrôle</i>		(7)	(3)
<b>Résultat net par action :</b>			
<i>Résultat net (Part attribuable aux actionnaires de la société mère) par action</i>		-1,31	-1,61
<i>Résultat net (Part attribuable aux actionnaires de la société mère) dilué par action</i>		-1,31	-1,61

#### 2. Etats du résultat global

Données en milliers d'euros	2013	2012
<b>Résultat net de la période</b>	<b>(7 240)</b>	<b>(6 683)</b>
<i>Ecart de change résultant de la conversion des états financiers des filiales étrangères</i>	27	12
<i>Variation de la juste valeur des instruments de couverture de change</i>	-	-
<b>Total des autres éléments du résultat global</b>	<b>27</b>	<b>12</b>
<b>Résultat net global</b>	<b>(7 213)</b>	<b>(6 671)</b>
<i>Part attribuable aux actionnaires de la société mère</i>	(7 206)	(6 670)
<i>Part attribuable aux intérêts ne donnant pas le contrôle</i>	(7)	(1)

### 3. Etats de la situation financière

ACTIFS – en milliers d'euros	Notes	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Ecart d'acquisition	14	9 495	48	-
Immobilisations incorporelles	15	2 169	511	147
Immobilisations corporelles	16	314	314	313
Entités mises en équivalence	17	-	-	8
Prêts et dépôts		119	77	75
Impôts différés actifs	12	4	-	-
<b>Total des actifs non courants</b>		<b>12 101</b>	<b>950</b>	<b>543</b>
Stocks	18	4 070	1 497	613
Clients et comptes rattachés	19	7 453	1 650	571
Autres actifs courants	20	1 446	1 003	658
Créances d'impôts courants	12	83	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	21	9 306	1 349	1 025
<b>Total actifs courants</b>		<b>22 358</b>	<b>5 499</b>	<b>2 867</b>
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>		<b>34 459</b>	<b>6 449</b>	<b>3 410</b>

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS – en milliers d'euros	Notes	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Capital		6 255	4 523	3 725
Prime d'émission		18 955	7 212	2 999
Actions propres		-	(15)	(15)
Ecart de conversion		25	(2)	(14)
Réserves et résultat accumulés		(20 741)	(12 035)	(5 897)
<b>Total capitaux propres, part du groupe</b>		<b>4 494</b>	<b>(317)</b>	<b>798</b>
<b>Capitaux propres, part attribuable aux intérêts ne donnant pas le contrôle</b>		<b>(8)</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>Capitaux propres</b>	22	<b>4 486</b>	<b>(314)</b>	<b>801</b>
Emprunt obligataire convertible en actions	26	9 125	-	-
Emprunts et dettes financières	26	5 491	1 101	539
Autres passifs non courant	27	888	528	-
Avantages au personnel	24	84	-	-
Provisions – part non courante	25	19	18	-
Impôts différés passifs	12	358	-	-
<b>Total des passifs non courants</b>		<b>15 965</b>	<b>1 647</b>	<b>539</b>
Emprunts et concours bancaires (part à moins d'un an)	26	3 254	779	153
Provisions – part courante	25	685	416	70
Fournisseurs et comptes rattachés	28	3 694	1 864	975
Dettes d'impôt		-	-	-
Autres passifs courants	29	6 375	2 057	872
<b>Total des passifs courants</b>		<b>14 008</b>	<b>5 116</b>	<b>2 070</b>
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET DES PASSIFS</b>		<b>34 459</b>	<b>6 449</b>	<b>3 410</b>

#### 4. Tableau de variation des capitaux propres consolidés

Données en milliers d'euros, sauf nombre d'actions	Capital		Primes d'émission	Réserves et Résultats accumulés	Autres		Capitaux propres, part attribuable aux actionnaires de la société mère	Capitaux propres, part attribuable aux intérêts ne donnant pas le contrôle	Total
	Nbre d'actions	Montant			Actions propres	Ecart de conversion			
<b>Au 01/01/2012</b>	<b>3 724 533</b>	<b>3 725</b>	<b>2 999</b>	<b>(5 897)</b>	<b>(15)</b>	<b>(14)</b>	<b>798</b>	<b>3</b>	<b>801</b>
Augmentations de capital	798 399	798	4 213	-	-	-	5 011	-	5 011
Paielements fondés sur des actions	-	-	-	542	-	-	542	-	542
Résultat net de la période	-	-	-	(6 680)	-	-	(6 680)	(3)-	(6 683)
Ecart de conversion	-	-	-	-	-	12	12	-	12
Autres variations								3	3
<b>Au 31/12/2012</b>	<b>4 522 932</b>	<b>4 523</b>	<b>7 212</b>	<b>(12 035)</b>	<b>(15)</b>	<b>(2)</b>	<b>(317)</b>	<b>3</b>	<b>(314)</b>
Augmentations de capital	1 731 748	1 732	11 743	-	-	-	13 475	-	13 475
Paielements fondés sur des actions	-	-	-	447	-	-	447	-	447
Opérations sur actions propres	-	-	-	-	15	-	15	-	15
Résultat net de la période	-	-	-	(7 233)	-	-	(7 233)	(7)	(7 240)
Ecart de conversion	-	-	-	-	-	27	27	-	27
Engagements de rachat d'actions	-	-	-	(1 924)	-	-	(1 924)	-	(1 924)
<b>Au 31/12/2013</b>	<b>6 254 680</b>	<b>6 255</b>	<b>18 955</b>	<b>(20 745)</b>	<b>-</b>	<b>25</b>	<b>4 490</b>	<b>(4)</b>	<b>4 486</b>

## 5. Tableaux des flux de trésorerie consolidés

Données en milliers d'euros	2013	2012
<b>Résultat net consolidé (y compris part attribuable aux intérêts ne donnant pas le contrôle)</b>	<b>(7 240)</b>	<b>(6 683)</b>
Quote-part de résultat des entités mises en équivalence	71	-
Dotations nettes aux amortissements et provisions (hors dépréciation des actifs courants constatée dans la ligne de variation clients et stocks ci-dessous)	645	662
Paievements en actions	447	542
Gains ou pertes sur cession	174	19
Autres produits et charges non monétaires	-	19
<b>Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt</b>	<b>(5 903)</b>	<b>(5 441)</b>
Elimination du coût de l'endettement financier	660	31
Produit / Charge d'impôt sur le résultat	(55)	(3)
<b>Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt (A)</b>	<b>(5 298)</b>	<b>(5 413)</b>
Impôt sur le résultat versé	(3)	15
Variation des stocks	(418)	(891)
Variation des créances clients	(3 442)	(630)
Variation des dettes fournisseurs	642	830
Variation des autres actifs et passifs opérationnels	(504)	955
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité (B)</b>	<b>(9 023)</b>	<b>(5 134)</b>
Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles	(184)	(236)
Décaissements liés aux frais de développement immobilisés	(625)	(367)
Encaissements liés aux cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles	51	-
Décaissements liés aux prêts et dépôts	(50)	(22)
Investissements dans les entités MEE	(51)	-
Encaissements liés aux cessions d'immobilisations financières	50	-
Flux de trésorerie liés aux opérations de regroupement d'entreprise	(3 073)	-
<b>Flux net de trésorerie liés aux opérations d'investissement (C)</b>	<b>(3 882)</b>	<b>(625)</b>
Augmentation de capital	9 165	5 011
Remboursement d'emprunts et de dettes financières	(649)	(199)
Emissions d'emprunts et de dettes financières	2 814	761
Emission d'emprunt obligataire convertible en actions	9 000	-
Variation des passifs financiers relatifs à l'affacturage	1 066	536
Intérêts financiers nets versés	(531)	(19)
<b>Flux net de trésorerie liés aux opérations de financement (D)</b>	<b>20 865</b>	<b>6 090</b>
Incidence des variations des cours de devises (E)	(3)	(7)
<b>Variation de trésorerie nette (B+C+D+E)</b>	<b>7 957</b>	<b>324</b>
<i>Trésorerie à l'ouverture (*)</i>	<i>1 349</i>	<i>1 025</i>
<i>Trésorerie à la clôture</i>	<i>9 306</i>	<i>1 349</i>

(\*) Dont soldes créditeurs de banque figurant au passif de l'état de la situation financière dans la rubrique "Passifs financiers courants"

-

-

(1) En 2013 les flux de trésorerie liés aux regroupements d'entreprises se décomposent comme suit :

Données en milliers d'euros	Cordel	Procédés Hallier	
Décaissements liés aux acquisitions de titres consolidés	(1 420)	(4 306)	
Trésorerie acquise	31	2 622	
<b>Flux de trésorerie liés aux variations de périmètre</b>	<b>(1 389)</b>	<b>(1 684)</b>	<b>(3 073)</b>

Les principales opérations sans effet sur les flux de trésorerie sont les émissions d'actions Lucibel SA réalisées en 2013 en règlement d'une partie des prix d'acquisition du groupe Cordel et de Procédés Hallier (voir note 3.2).

## **ANNEXES AUX COMPTES CONSOLIDES**

---

### **ASPECTS GENERAUX**

- Note 1 Faits marquants de la période
- Note 2 Principes comptables
- Note 3 Périmètre de consolidation et regroupements d'entreprises
- Note 4 Secteurs opérationnels

### **ETAT DU RESULTAT GLOBAL**

- Note 5 Chiffre d'affaires
- Note 6 Charges externes
- Note 7 Effectifs et charges de personnel
- Note 8 Dotations et reprises aux amortissements et provisions
- Note 9 Autres produits et charges d'exploitation
- Note 10 Autres produits et charges opérationnels
- Note 11 Résultat financier
- Note 12 Impôts sur les résultats
- Note 13 Résultat par action

### **ETAT DE LA SITUATION FINANCIERE**

- Note 14 Écarts d'acquisition
- Note 15 Immobilisations incorporelles
- Note 16 Immobilisations corporelles
- Note 17 Entités mises en équivalence
- Note 18 Stocks
- Note 19 Clients et comptes rattachés
- Note 20 Autres actifs courants
- Note 21 Trésorerie et équivalents de trésorerie
- Note 22 Capitaux propres et informations sur le capital
- Note 23 Plan d'options et assimilés
- Note 24 Provisions pour retraites
- Note 25 Provisions
- Note 26 Emprunts et passifs financiers
- Note 27 Autres passifs non courants
- Note 28 Fournisseurs et comptes rattachés
- Note 29 Autres passifs courants

### **AUTRES INFORMATIONS**

- Note 30 Instruments financiers et informations sur les risques financiers
- Note 31 Engagements hors état de la situation financière
- Note 32 Informations sur les parties liées
- Note 33 Événements survenus après la clôture de l'exercice
- Note 34 Honoraires des commissaires aux comptes



## ASPECTS GENERAUX

---

### *Informations relatives à l'entreprise*

Le Groupe Lucibel (le « **Groupe** ») est spécialisé dans la conception et la distribution de solutions d'éclairage innovantes basées en particulier sur la technologie LED (*Light-Emitting Diod*, ou diode électroluminescente). Le Groupe est positionné pour l'essentiel sur les segments du marché professionnels pour lesquels ses solutions LED apportent une valeur d'usage maximale, à savoir les commerces, Cafés, Hôtels et Restaurants (CHR), les bureaux et l'industrie et, enfin les collectivités publiques.

La société mère du Groupe, Lucibel SA (la « **Société** »), créée en 2008, est une société anonyme ayant son siège social à Rueil Malmaison (France) et régie par les dispositions de la loi française.

Le Groupe Lucibel compte 191 collaborateurs au 31 décembre 2013 et a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 21,5 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

### **NOTE 1 - Faits marquants de la période**

Les faits marquants de l'exercice 2013 sont les suivants :

- Croissance soutenue des ventes dans un contexte de marché très porteur confirmant la pénétration croissante de la technologie LED sur le marché global de l'éclairage ;
- Poursuite des investissements sur le marché des solutions d'éclairage LED, concentrés sur l'innovation et le développement produits ainsi que l'élargissement des réseaux de commercialisation en France et à l'international ; renforcement significatif des moyens humains au niveau technique, marketing et commercial, corporate et opérations, visant à accompagner le développement du périmètre d'activités de la Société ;
- Conclusion de deux nouvelles opérations de croissance externe, ayant conduit la Société à prendre le contrôle, en mars 2013, du groupe Cordel (France), acteur de référence sur le segment des solutions d'éclairage pour points de vente et commerces, puis, en décembre 2013, de la société Procédés Hallier, leader français sur le segment des solutions d'éclairage à destination des musées et boutiques de luxe ;
- Financement de la croissance à travers la réalisation de plusieurs levées de fonds propres souscrites en numéraire pour un montant global, net des frais d'émission de 9.165 K€ , par émission d'un emprunt obligataire convertible en actions d'un montant nominal de 9.000 K€ en décembre 2013, souscrit par Bpifrance et les actionnaires de référence de Lucibel (Aster Capital et CM-CIC Capital Innovation), et par recours à de nouveaux emprunts bancaires à moyen terme contractés auprès de la banque CM-CIC et d'OSEO et représentant un encours total (principal) de 2.500 K€.
- Lancement de l'activité, au premier trimestre 2013, de la filiale Citéclaire, dédiée à la fourniture de solutions d'éclairage LED à destination des collectivités locales.

Les faits marquants de l'exercice 2012 sont les suivants :

- Accélération des investissements du Groupe sur le marché des solutions d'éclairage LED, concentrés sur l'innovation et le développement produits et l'élargissement des réseaux de commercialisation en France et à l'international ;
- Levées de nouveaux financements en fonds propres et en dettes bancaires ;
  - clôture en juin 2012 de deux nouvelles augmentations de capital d'un montant total (net des frais d'émission) de 5.011 K€, prime d'émission incluse,

- et obtention, en avril et en juin 2012, de deux emprunts bancaires moyen terme auprès de la SOFIRED et d'OSEO, représentant un encours total en principal de 750 K€.

## NOTE 2 – Comptes consolidés et principes comptables

Ces états financiers constituent les premiers comptes consolidés de la société Lucibel.

Ce sont également les premiers comptes préparés conformément au référentiel IFRS, ils ont été établis en application des prescriptions de la norme IFRS 1 « Première adoption du référentiel IFRS », la date de transition aux IFRS étant le 1<sup>er</sup> janvier 2012.

Lucibel n'a utilisé aucune des exemptions prévues par la norme IFRS 1. Par ailleurs, le Groupe n'est pas concerné par les cas d'exception obligatoire à l'application rétrospective d'autres IFRS prévus par la norme IFRS 1.

Les premiers comptes consolidés du Groupe Lucibel (« le Groupe »), établis en conformité avec les normes comptables IFRS, ont été arrêtés par le Conseil d'Administration du 7 mars 2014.

Les états financiers sont présentés en milliers d'euros arrondis au millier d'euros le plus proche (sauf indication contraire).

Ainsi, l'état de la situation financière à la date de transition et les comptes des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 ont été établis conformément aux normes et interprétations publiées par l'International Accounting Standards Boards (IASB) et adoptées par l'Union Européenne au 31 décembre 2013. Ce référentiel est disponible sur le site de la Commission européenne ([http://ec.europa.eu/internal\\_market/accounting/ias\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias_fr.htm)).

Les nouveaux textes adoptés par l'Union européenne et applicables pour le Groupe aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2014 sont les suivants :

- **Amendements à IAS 32** « Instruments financiers – Présentation », concernant la compensation d'actifs et passifs financiers, adoptés par l'Union européenne en décembre 2012,
- **IFRS 10** « États financiers consolidés », **IFRS 11** « Partenariats » et **IFRS 12** « Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités », et **amendements** consécutifs sur **IAS 27** et **IAS 28**, adoptés par l'Union européenne en décembre 2012,
- **Amendements à IFRS 10, 11 et 12**, concernant les modalités de transition, adoptés par l'Union européenne en avril 2013,
- **Amendements à IAS 36** « Dépréciations d'actifs », concernant les informations à fournir sur la valeur recouvrable des actifs non financiers, adoptés par l'Union européenne en décembre 2013,
- **Amendements à IAS 39** « Instruments financiers », concernant le maintien de la comptabilité de couverture en cas de novation de dérivés, adoptés par l'Union européenne en décembre 2013.

Les normes, amendements et interprétations publiés par l'IASB d'application obligatoire postérieurement au 31 décembre 2013, sous réserve de leur adoption par l'Union européenne, sont les suivants :

- **IFRS 9** « Instruments financiers », norme devant progressivement remplacer IAS 39, et dont le processus d'adoption par l'Union européenne est suspendu,
- **Amendements à IAS 19 révisé**, concernant les contributions des employés,
- **Amendements** à divers IFRS (processus annuel d'amélioration des normes, cycles 2010-2012 et 2011-2013),
- **IFRIC 21** « Droits ou taxes ».

Le Groupe Lucibel finalise ses travaux relatifs à la mise en œuvre de ces textes, qui ne devraient pas avoir d'impact significatif sur les comptes 2014.

### **Continuité d'exploitation**

Au cours de l'exercice 2013, les besoins de financement du Groupe ont été principalement couverts à travers plusieurs levées de fonds propres souscrites en numéraire pour un montant global, net des frais d'émission de 9.165 K€, et par un emprunt obligataire convertible en actions d'un montant nominal de 9.000 K€ en décembre 2013, ainsi que par le recours à de nouveaux emprunts bancaires à moyen terme contractés auprès de la banque CM-CIC et d'OSEO, représentant un encours total (principal) de 2.500 K€.

Au 31 décembre 2013, le Groupe dispose d'une trésorerie disponible de 9.306 K€ et de capitaux propres positifs à hauteur de 4.486 K€. A cette date, le montant des emprunts courants s'élève à 3.254 K€.

La Société demeure en contact avec de nombreux investisseurs et étudie de façon régulière diverses solutions de recours à de nouveaux financements afin de continuer à financer son développement.

Ces éléments ont été pris en considération pour apprécier le caractère approprié de la convention de continuité d'exploitation retenue pour l'établissement des comptes consolidés au 31 décembre 2013.

### **Jugement et recours à des estimations**

Les actifs et passifs sont évalués sur la base du coût historique sauf lorsqu'une norme IFRS requiert l'utilisation de la juste valeur, ou sur option du Groupe lorsque la norme le permet.

La préparation des états financiers selon les IFRS nécessite, de la part de la Direction de Lucibel, d'effectuer des estimations et de faire des hypothèses susceptibles d'avoir un impact sur les montants des actifs et des passifs, sur ceux des produits et des charges, et sur l'information donnée dans les notes aux états financiers.

Les estimations et les hypothèses sont déterminées en recourant aux éléments d'expérience opérationnelle accumulée, aux données de marché ou du secteur disponibles et à d'autres facteurs considérés comme raisonnables au vu des circonstances. Elles servent ainsi à la détermination des valeurs comptables d'actifs et de passifs dans l'application des principes comptables retenus par le Groupe. Les montants définitifs qui figureront dans les futurs états financiers de Lucibel pourront être différents des valeurs actuellement estimées. Ces estimations et hypothèses sont réexaminées de façon continue.

Les estimations retenues qui contribuent de manière significative à la présentation des états financiers portent notamment sur les éléments suivants :

- Evaluation des actifs incorporels identifiables dans le cadre des regroupements d'entreprises

La détermination de la juste valeur des actifs incorporels identifiables acquis lors des regroupements d'entreprise se fonde sur un certain nombre d'hypothèses financières (en particulier taux d'actualisation), de marché et de rentabilité opérationnelle que les participants de marché utiliseraient pour fixer le prix de ces immobilisations incorporelles. L'allocation du prix d'acquisition des sociétés acquises au cours des exercices présentés figure en note 14 de l'annexe.

- Attribution d'options, de bons de souscriptions d'actions ou de bons de souscriptions de parts de créateur d'entreprise

La détermination de la juste valeur des paiements fondés sur des actions est basée sur le modèle Black & Scholes de valorisation d'options qui prend en compte des hypothèses sur des variables complexes et subjectives. Ces variables incluent notamment la valeur des titres de Lucibel, la volatilité attendue du cours de l'action sur la durée de vie de l'instrument ainsi que le comportement actuel et futur des détenteurs de ces instruments. Il existe un risque inhérent élevé de subjectivité découlant de l'utilisation

d'un modèle de valorisation d'options dans la détermination de la juste valeur des paiements fondés sur des actions conformément à la norme IFRS 2. Les hypothèses de valorisation retenues sont présentées en note 23.

- Reconnaissance des frais de développement à l'actif

Lucibel consacre des efforts importants à la recherche et au développement. Dans ce cadre, Lucibel doit effectuer des jugements et interprétations pour la détermination des frais de développement qui doivent être capitalisés lorsque les six critères définis par la norme IAS 38 sont satisfaits. Les principes comptables et le montant des coûts capitalisés sont présentés respectivement en notes ci-dessous et en note 15.

- Provisions

Lucibel peut être impliquée dans des procédures judiciaires, administratives ou réglementaires dans le cours normal de son activité. Une provision est enregistrée par Lucibel dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraîneront des coûts à sa charge. Lucibel met en œuvre des jugements et des interprétations afin de déterminer sa meilleure estimation du risque encouru et d'établir le niveau de provisionnement du risque. Les provisions sont présentées en note 25.

### **Description des principes comptables**

Les méthodes comptables exposées ci-dessous ont été appliquées d'une manière uniforme par les entités du Groupe sur tous les exercices présentés.

#### Méthodes de consolidation

##### *(i) Filiales*

Les filiales sont des entités contrôlées par la Société et sont consolidées par intégration globale. Le contrôle existe lorsque la Société a le pouvoir de diriger directement ou indirectement les politiques financières et opérationnelles de l'entité afin d'obtenir des avantages de ses activités.

Les états financiers des filiales sont inclus dans les états financiers consolidés à partir de la date à laquelle le contrôle est obtenu jusqu'à la date à laquelle le contrôle cesse.

##### *(ii) Coentreprises*

Les coentreprises sont des entités dont la Société a un contrôle conjoint. Les coentreprises sont comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence. Les états financiers des coentreprises sont inclus dans les états financiers consolidés à partir de la date où le contrôle conjoint est constaté jusqu'à la date à laquelle le contrôle conjoint cesse.

##### *(iii) Transactions éliminées dans les états financiers*

Les soldes bilantiels, les pertes et gains latents, les produits et les charges résultant des transactions intra groupe sont éliminés lors de la préparation des états financiers consolidés. Les pertes latentes sont éliminées de la même façon que les profits latents, mais seulement dans la mesure où elles ne sont pas représentatives d'une perte de valeur.

#### Date de clôture

Toutes les sociétés du Groupe clôturent leur exercice au 31 décembre de chaque année.

### Principes de conversion

L'euro est la monnaie de présentation des comptes du Groupe et est également la monnaie fonctionnelle de la société mère Lucibel et de ses filiales, hormis celles qui sont établies hors de la zone euro.

#### *(i) Transactions en monnaie étrangère*

Les ventes de marchandises et services en monnaie étrangère sont enregistrées en appliquant le cours de change en vigueur à la date de transaction.

Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère à la date de clôture sont convertis dans la monnaie fonctionnelle en euros en utilisant le cours de change à cette date. Les écarts de change résultant de la conversion sont comptabilisés en produits ou en charges. Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaie étrangère qui sont évalués au coût historique sont convertis en utilisant le cours de change à la date de la transaction.

Les différences de change relatives aux éléments monétaires qui font en substance partie intégrante de l'investissement net du Groupe dans une filiale étrangère consolidée sont inscrites directement en écart de conversion dans les capitaux propres.

#### *(ii) États financiers des activités à l'étranger*

Pour les besoins de la consolidation, les actifs et les passifs d'une activité à l'étranger y compris l'écart d'acquisition et les ajustements de juste valeur sont convertis en euros en utilisant le cours de change à la date de clôture. Les produits et les charges d'une activité à l'étranger sont convertis en euros en utilisant le cours de change moyen de la période.

Les écarts de change résultant des conversions sont enregistrés en écarts de conversion, composante distincte des capitaux propres.

Les cours de change utilisés sont les suivants :

Devises		Taux de Clôture 2013	Taux Moyen 2013	Taux de Clôture 2012	Taux moyen 2012	Taux Ouverture 2012
AED	Dirham EAU	5,057657	4,878049	4,855076	4,722104	4,855076
CHF	Franc Suisse	1,225896	1,230769	1,207744	1,205444	1,207744
CNY	Yuan	8,417508	8,230453	8,348639	8,123477	8,348639
HKD	Dollar de Hong Kong	10,679197	10,309278	10,254307	9,977053	10,254307

### Présentation des états financiers

Le résultat opérationnel courant correspond au résultat opérationnel avant constatation des « autres charges et produits opérationnels ». Ces éléments sont des charges ou des produits inhabituels et peu fréquents et dont la présentation globalisée au sein des autres éléments de l'activité serait de nature à fausser la lecture de la performance du Groupe. Ils comprennent les gains et pertes de cession d'actifs, les coûts de restructuration, ainsi que les pertes de valeurs des actifs non courants. Le Groupe se conforme ainsi aux prescriptions de la Recommandation ANC 2013-03 relative au format des comptes consolidés.

S'agissant de l'état de la situation financière, les actifs liés au cycle d'exploitation normal du Groupe, les actifs détenus dans la perspective d'une cession dans les douze mois suivant la clôture de l'exercice ainsi que la trésorerie disponible et les valeurs mobilières de placement constituent des actifs courants. Tous les autres actifs sont considérés comme non courants. Les dettes échues au cours du cycle d'exploitation normal du Groupe ou qui arriveront à échéance dans les douze mois suivant la clôture de l'exercice constituent des dettes courantes.

## Méthodes d'évaluation

### Regroupements d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. Selon cette méthode, lors de la première consolidation d'une entité dont le Groupe prend le contrôle :

- les actifs identifiables acquis et les passifs assumés sont évalués à leur juste valeur à la date de prise de contrôle,
- les intérêts ne conférant pas le contrôle sont évalués soit à leur juste valeur, soit à leur quote-part dans l'actif net identifiable de l'entité acquise. Cette option est exerçable pour chaque acquisition.

A la date d'acquisition, l'écart d'acquisition est évalué comme étant la différence entre :

- (i) la juste valeur de la contrepartie transférée, augmentée du montant des intérêts ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise et, dans un regroupement d'entreprises réalisé par étapes, de la juste valeur à la date d'acquisition de la participation précédemment détenue par l'acquéreur dans l'entreprise acquise, et
- (ii) le solde net des montants, à la date d'acquisition, des actifs identifiables acquis et des passifs assumés.  
L'évaluation à la juste valeur des participations ne donnant pas le contrôle a pour effet d'augmenter l'écart d'acquisition à hauteur de la part attribuable à ces participations ne donnant pas le contrôle, résultant ainsi en la constatation d'un écart d'acquisition dit « complet ». Le prix d'acquisition et son affectation doivent être finalisés dans un délai de 12 mois à compter de la date d'acquisition. Si l'écart d'acquisition est négatif, il est constaté en profit directement au compte de résultat.

En outre, les principes suivants s'appliquent aux regroupements d'entreprises :

- à compter de la date d'acquisition, l'écart d'acquisition est affecté, dans la mesure du possible, à chacune des unités génératrices de trésorerie susceptibles de bénéficier du regroupement d'entreprises,
- tout ajustement éventuel du prix d'acquisition est comptabilisé à sa juste valeur dès la date d'acquisition, et tout ajustement ultérieur, survenant au-delà du délai d'affectation du prix d'acquisition, est comptabilisé en résultat,
- les coûts directs liés à l'acquisition sont constatés en charges de la période,
- en cas d'acquisition d'une participation complémentaire dans une filiale consolidée, Lucibel comptabilise la différence entre le prix d'acquisition et la valeur comptable des « intérêts ne donnant pas le contrôle » en variation des capitaux propres attribuables aux actionnaires de Lucibel SA,
- les écarts d'acquisition ne sont pas amortis.

### Immobilisations incorporelles

#### *(i) Immobilisations acquises (en dehors des regroupements d'entreprises)*

Les immobilisations incorporelles acquises par le Groupe sont comptabilisées à leur coût.

#### *(ii) Recherche et développement*

Les dépenses de recherche supportées en vue d'acquérir une compréhension et des connaissances techniques nouvelles sont comptabilisées en charges lorsqu'elles sont encourues.

Les dépenses de développement engagées en vue de la production de nouveaux produits ou pour en améliorer substantiellement les performances, sont comptabilisées en tant qu'immobilisation si le Groupe peut démontrer la faisabilité technique et commerciale du matériel et la disponibilité de ressources suffisantes pour achever le développement. Ces conditions sont considérées remplies lorsque les six critères de capitalisation imposés par la norme IAS 38 sont démontrés :

- faisabilité technique nécessaire à l'achèvement du projet de développement
- intention de la Société d'achever le projet
- capacité de celle-ci à utiliser cet actif incorporel
- démonstration de la probabilité d'avantages économiques futurs attachés à l'actif
- disponibilité de ressources techniques, financières et autres afin d'achever le projet
- évaluation fiable des dépenses de développement.

Les autres dépenses de développement, engagées notamment en vue de la maintenance évolutive et de l'optimisation courante des matériels sont comptabilisées en charges lorsqu'elles sont encourues.

*(iii) Dépenses ultérieures*

Les dépenses ultérieures relatives aux immobilisations incorporelles sont activées seulement si elles augmentent les avantages économiques futurs associés à l'actif spécifique correspondant et si leurs coûts peuvent être évalués de manière fiable. Les autres dépenses sont comptabilisées en charges lorsqu'elles sont encourues.

*(iv) Amortissements*

L'amortissement est comptabilisé en charges selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée des immobilisations incorporelles sauf si elle est indéterminée.

Les autres immobilisations incorporelles sont amorties dès qu'elles sont prêtes à être mise en service. Les durées d'utilité estimées sont les suivantes :

Relations Clients .....	7 ans
Brevets, frais de recherche et développement .....	1 à 3 ans
Licences et logiciels .....	1 à 3 ans

*(v) Dépréciation*

Pour les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée et les immobilisations incorporelles en cours, un test de dépréciation est effectué systématiquement une fois par an au 31 décembre, ou lorsque qu'un indicateur de perte de valeur a été identifié.

Pour les autres immobilisations incorporelles, un test de dépréciation est effectué lorsqu'un indicateur de perte de valeur a été identifié.

### Immobilisations corporelles

#### *(i) Actifs dont le Groupe est propriétaire*

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires) ou à leur coût de production (charges directes et indirectes engagées en vue d'amener les biens concernés en état de production), diminué du cumul des amortissements (voir ci-dessous) et du cumul des pertes de valeur (voir. § *Dépréciation*).

Lorsque des composants des immobilisations corporelles ont des durées de vie utile différentes, ils sont comptabilisés en tant qu'immobilisations corporelles distinctes. Le Groupe comptabilise dans la valeur comptable d'une immobilisation corporelle le coût de remplacement d'un composant de cette immobilisation corporelle au moment où ce coût est encouru s'il est probable que les avantages économiques futurs associés à cet actif iront au Groupe et si son coût peut être évalué de manière fiable.

#### *(ii) Actifs loués*

Les immobilisations financées au moyen d'un contrat de location financement sont comptabilisées à l'actif du bilan. Ces immobilisations sont amorties selon la méthode décrite ci-dessous et la dette correspondante figure au passif dans le poste « dettes financières » et est présentée entre une part courante et une part non courante.

#### *(iii) Coûts ultérieurs*

Le Groupe comptabilise dans la valeur comptable d'une immobilisation corporelle le coût de remplacement d'un composant de cette immobilisation corporelle au moment où ce coût est encouru s'il est probable que les avantages économiques futurs associés à cet actif iront au Groupe et si son coût peut être évalué de manière fiable. Tous les coûts d'entretien courant et de maintenance sont comptabilisés en charges au moment où ils sont encourus.

#### *(iv) Amortissements*

L'amortissement est comptabilisé en charges selon le mode linéaire sur la durée de vie utile estimée pour chaque composant d'une immobilisation corporelle. Les durées d'utilité estimées sont les suivantes :

Installations générales et agencements .....	3 à 10 ans
Matériel informatique .....	3 ans
Mobilier de bureau .....	10 ans

### Chiffre d'affaires et garanties

Le chiffre d'affaires est comptabilisé lorsqu'il est probable que les avantages économiques futurs iront au Groupe et que ce produit peut être évalué de manière fiable.

Le chiffre d'affaires est essentiellement composé des revenus résultant des ventes de solutions et systèmes d'éclairage LED comprenant notamment des sources, luminaires et divers accessoires.

La Société reconnaît le chiffre d'affaires sur les ventes de solutions à la livraison des produits.

Lorsque ces ventes sont associées à une prestation d'installation, le chiffre d'affaires est reconnu au terme de la prestation de services.

Le Groupe offre par ailleurs à ses clients une garantie sur produits défectueux généralement d'une durée de 12 à 24 mois pour laquelle le Groupe comptabilise une provision pour garantie.



Le Groupe accorde des remises de fin d'année à certains distributeurs selon les accords de distribution signés. Ces remises de fin d'année sont comptabilisées en diminution du chiffre d'affaires.

### Stocks

Les stocks sont constitués (i) de composants utilisés dans le cadre de la fabrication des produits et solutions LED commercialisés par le Groupe et (ii) de produits finis.

Les stocks sont évalués au coût d'achat, calculé selon la méthode du coût moyen pondéré augmentés le cas échéant des frais d'approche. Une provision pour dépréciation des stocks est constituée lorsque les stocks sont inférieurs à leur valeur de réalisation.

### Créances

Les créances clients et les autres créances sont évaluées à leur juste valeur lors de la comptabilisation initiale, puis au coût amorti diminué du montant des pertes de valeur. Ultérieurement, le Groupe estime la valeur recouvrable de ces créances, et constitue une dépréciation lorsqu'il devient probable que la créance ne sera pas intégralement recouvrée. La valeur recouvrable des créances comptabilisées au coût amorti est égale à la juste valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés. Une perte de valeur est reprise si l'augmentation de la valeur recouvrable peut être objectivement liée à un événement survenant après la comptabilisation de la dépréciation. Les créances dont l'échéance est proche ne sont pas actualisées.

### Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les liquidités et les placements à court terme ayant une échéance de moins de trois mois à compter de leur date d'acquisition. Pour qu'une valeur mobilière soit considérée comme un équivalent de trésorerie, elle doit être liquide, facilement convertible en un montant connu de trésorerie et être soumise à un risque négligeable de perte de valeur.

Ces instruments sont comptabilisés selon la méthode de la juste valeur par le résultat.

Les découverts bancaires ou soldes créditeurs de banque figurent en passifs courants (rubrique emprunts et dettes financières, part à moins d'un an).

Pour les besoins de la préparation du tableau de financement, les découverts bancaires sont présentés en moins du solde de «Trésorerie et équivalents de trésorerie».

### Dépréciation des écarts d'acquisition, immobilisations incorporelles et corporelles

Pour les écarts d'acquisition et les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée, la valeur recouvrable est estimée à chaque date de clôture, ou lorsqu'un indicateur de perte de valeur a été identifié.

Une perte de valeur est comptabilisée si la valeur comptable d'un actif ou de son unité génératrice de trésorerie est supérieure à sa valeur recouvrable. Les pertes de valeur sont comptabilisées dans le résultat sur la ligne « autres produits et charges non courants ». La perte de valeur comptabilisée au titre d'une unité génératrice de trésorerie est affectée d'abord à la réduction de la valeur comptable de tout écart d'acquisition affecté à l'unité génératrice de trésorerie, puis à la réduction de la valeur comptable des autres actifs de l'unité au prorata de la valeur comptable de chaque actif.

#### *(i) Calcul de la valeur recouvrable*

Pour les écarts d'acquisition, immobilisations incorporelles et corporelles, la valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre leur juste valeur diminuée des coûts de la vente et leur valeur d'utilité. Pour apprécier la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont actualisés au taux, avant impôt, qui reflète l'appréciation courante de marché et de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à

l'actif. Pour un actif, qui ne génère pas d'entrée de trésorerie largement indépendante, la valeur recouvrable est déterminée pour l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient.

*(ii) Reprise de la perte de valeur*

Une perte de valeur comptabilisée pour un autre actif amortissable est reprise s'il y a un changement dans les estimations utilisées pour déterminer la valeur recouvrable. La valeur comptable d'un actif, augmentée en raison de la reprise d'une perte de valeur ne doit pas être supérieure à la valeur comptable qui aurait été déterminée, nette des amortissements, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée.

Une perte de valeur comptabilisée au titre d'un écart d'acquisition ne peut pas être reprise.

Provisions

Une provision est comptabilisée dans l'état de la situation financière lorsque le Groupe a une obligation actuelle juridique ou implicite résultant d'un événement passé et lorsqu'il est probable qu'une sortie de ressources non représentative d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation.

Lorsque l'effet de la valeur temps est significatif, le montant de la provision est déterminé en actualisant les flux de trésorerie futurs attendus au taux, avant impôt, reflétant les appréciations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et lorsque cela est approprié, les risques spécifiques au passif. Si aucune estimation fiable du montant de l'obligation ne peut être effectuée, aucune provision n'est comptabilisée et une information est donnée en annexe.

Emprunts et passifs financiers

Les emprunts et autres passifs financiers courants et non courants sont constitués :

- des emprunts obligataires et bancaires, ainsi que d'autres emprunts divers et les intérêts courus afférents,
- des obligations encourues au titre des engagements de rachat d'actions de Lucibel SA,
- des découverts bancaires,
- de la valeur des autres instruments financiers dérivés si elle est négative ; les dérivés dont la valeur est positive sont inscrits au bilan en actifs financiers,
- des encours financé par les organismes d'affacturage.

*(i) Emprunts*

Tous les emprunts sont comptabilisés initialement à la juste valeur diminuée des frais directement attribuables à ces emprunts, puis au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Ce taux correspond au taux de rendement interne qui permet d'actualiser la série de flux de trésorerie estimés sur la durée de l'emprunt.

En outre, si l'emprunt comprend une composante capitaux propres (obligation convertible en un nombre fixe d'actions) ou s'il comprend un instrument dérivé incorporé (obligation convertible en un nombre variable d'actions), et si l'intégralité du contrat hybride n'a pas été désignée comme un passif financier à la juste valeur, il convient de séparer la composante capitaux propres ou l'instrument dérivé, de la composante dette, comptabilisée au coût amorti.

(ii) *Instruments financiers dérivés*

Lucibel utilise des instruments financiers dérivés pour gérer et réduire son exposition aux risques de variation des cours de change. Il s'agit de contrats de change à terme. Tous ces instruments sont utilisés à des fins de couverture.

Lorsque ces contrats sont qualifiés de couverture au plan comptable, les profits et les pertes réalisés sur ces contrats sont constatés dans le résultat de façon symétrique à l'enregistrement des produits et des charges de l'élément couvert. Lorsque l'instrument dérivé couvre un risque de variation de juste valeur d'un actif ou d'un passif comptabilisé au bilan, ou d'un engagement ferme non reconnu au bilan, il est qualifié de couverture de juste valeur. Au plan comptable, l'instrument est réévalué à sa juste valeur par contrepartie du résultat et l'élément couvert est symétriquement réévalué pour la portion couverte, sur la même ligne du compte de résultat, ou, dans le cadre d'une transaction prévue portant sur un actif ou un passif non financier, dans le coût initial de l'actif ou du passif. Lorsque l'instrument dérivé couvre un flux de trésorerie, il est qualifié de couverture de flux de trésorerie. Dans ce cas, l'instrument est réévalué à sa juste valeur par contrepartie des « autres éléments du résultat global » pour la part efficace et par contrepartie du résultat pour la part inefficace ; lors de la réalisation de l'élément couvert, les montants accumulés en capitaux propres sont reclassés au compte de résultat sur la même ligne que l'élément couvert ; dans le cadre d'une transaction prévue portant sur un actif ou un passif non financier, ils sont reclassés dans le coût initial de l'actif ou du passif. Lorsque l'instrument dérivé constitue une couverture de l'investissement net dans une entreprise étrangère, il est comptabilisé de façon similaire à une couverture de flux de trésorerie. Pour les instruments dérivés qui ne sont pas qualifiés d'instruments de couverture au plan comptable, les variations de leur juste valeur sont directement enregistrées en résultat sans réévaluation du sous-jacent.

*Dettes fournisseurs et autres passifs courants*

Les dettes fournisseurs et autres passifs courants sont évalués à la juste valeur lors de comptabilisation initiale, puis au coût amorti.

*Avantages du personnel*

(i) *Avantages à long terme*

Les engagements de retraite sont les seuls avantages du personnel à long terme.

Pour les régimes à cotisations définies, les paiements du Groupe sont constatés en charges de la période à laquelle ils sont liés.

Les régimes à prestations définies désignent les régimes d'avantages postérieurs à l'emploi qui garantissent aux salariés des prestations futures constituant un engagement pour le Groupe. Le risque actuariel et les risques de placement incombent alors à l'entreprise. Le calcul de l'engagement est déterminé suivant un calcul actuariel utilisant la méthode des unités de crédit projetées afin de déterminer la valeur actualisée de l'obligation et le coût des services rendus au cours de l'exercice.

Ce calcul actuariel suppose le recours à des hypothèses actuarielles sur les variables démographiques (mortalité, rotation du personnel) et financières (augmentations futures des salaires, taux d'actualisation).

Lorsque les régimes à prestations définies sont partiellement ou intégralement financés par des cotisations versées à un fonds distinct ou à une compagnie d'assurances, les actifs de ces entités sont évalués à leur juste valeur.

L'obligation est alors enregistrée au bilan, déduction faite de la valeur des actifs du régime qui couvrent cette obligation.

Les écarts actuariels résultent des changements d'hypothèses actuarielles retenues pour les évaluations d'un exercice à l'autre, ainsi que de tout écart constaté sur l'obligation ou sur la valeur des fonds par rapport à l'évolution attendue en début d'exercice.

Ces écarts actuariels sont comptabilisés en « autres éléments du résultat global » non recyclables au compte de résultat.

Les impacts afférents à une modification de régime sont constatés immédiatement en résultat.

#### *(ii) Paiements fondés sur des actions*

La norme IFRS 2 *Paiements fondés sur des actions*, traite des transactions réalisées avec le personnel ou avec d'autres tiers dont le paiement est fondé sur des actions.

Son application au Groupe concerne les options de souscription d'actions et les bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) accordés au personnel et aux dirigeants ainsi que les bons de souscriptions d'actions (BSA) accordés à d'autres tiers.

Le coût des plans d'options de souscription, de BSPCE et de BSA est déterminé par référence à la juste valeur des instruments de capitaux propres octroyés, appréciée à la date d'attribution.

La détermination de la juste valeur des options a été effectuée en appliquant un modèle de type Black & Scholes. Cette valeur n'est pas ré-estimée pendant la durée du plan.

Le coût des opérations réglées en actions est comptabilisé en charges de personnel à l'exception des BSA pour lesquels le coût correspondant est comptabilisé en charges externes avec, en contrepartie, une augmentation correspondante des capitaux propres (réserves liées au capital), sur une durée qui se termine à la date à laquelle le bénéficiaire salarié devient créancier de la gratification.

#### Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat (charge ou produit) comprend la charge ou le produit d'impôt exigible et la charge ou le produit d'impôt différé. L'impôt est comptabilisé en résultat sauf s'il se rattache à des éléments qui sont comptabilisés directement dans les capitaux propres ; auquel cas il est comptabilisé en capitaux propres.

L'impôt exigible est le montant estimé de l'impôt dû au titre du bénéfice imposable d'une période, déterminé en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et tout ajustement du montant de l'impôt exigible au titre des périodes précédentes.

L'impôt différé est déterminé selon la méthode du report variable pour toutes les différences temporelles entre la valeur comptable des actifs et passifs et leurs bases fiscales. Les éléments suivants ne donnent pas lieu à la constatation d'impôts différés :

- L'écart d'acquisition non déductible fiscalement,
- la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui n'affecte ni le bénéfice comptable, ni le bénéfice imposable,
- les différences temporelles liées à des participations dans des filiales dans la mesure où elles ne s'inverseront pas dans un avenir prévisible.

L'évaluation des actifs et des passifs d'impôt différé repose sur la façon dont le Groupe s'attend à recouvrer ou régler la valeur comptable des actifs et passifs.

Un actif d'impôt différé n'est comptabilisé que dans la mesure où il est probable que le Groupe disposera de bénéfices futurs imposables sur lesquels cet actif pourra être imputé. Les actifs d'impôt différé sont réduits lorsqu'il n'est plus probable qu'un bénéfice imposable suffisant sera disponible.

### Résultats par action

Le résultat de base par action est déterminé en divisant le résultat net de l'exercice, part attribuable aux actionnaires de la société mère, par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice, calculé en fonction des dates d'encaissement des fonds provenant des augmentations de capital réalisées.

Pour le calcul du résultat dilué par action, le résultat net part attribuable aux actionnaires de la société mère et le nombre moyen pondéré d'actions en circulation sont ajustés des effets de toutes les actions ordinaires potentielles dilutives. Les actions ordinaires potentielles sont traitées comme dilutives si et seulement si leur conversion en actions ordinaires aurait pour effet de réduire le bénéfice net par action. Il est fait application de la méthode du rachat d'actions au prix du marché sur la base du cours moyen de l'action sur la période pour les bons de souscription et assimilés.

### Information sectorielle

Un secteur est une composante distincte du Groupe qui est engagée soit dans la fourniture de produits ou services liés (secteur d'activité), soit dans la fourniture de produits ou de services dans un environnement économique particulier (secteur géographique), dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par le principal décideur opérationnel de l'entité afin de permettre l'allocation des ressources aux différents secteurs ainsi que l'évaluation de leurs performances et pour laquelle une information financière distincte est disponible.

### Titres de l'entreprise consolidante

Les actions propres sont portées en réduction des capitaux propres sur la base de leur coût d'acquisition. Lors de la cession d'actions propres, les gains et pertes sont inscrits dans les réserves consolidées.

### Subventions

Le Groupe réalise des dépenses de recherche et développement et peut bénéficier à ce titre d'un Crédit d'Impôt Recherche. La norme IAS 20 impose aux entreprises d'affecter les subventions publiques aux coûts, charges ou actifs, qu'elles sont censées compenser. Le crédit d'impôt recherche est assimilé à une subvention publique.

A ce titre, la part du CIR relative à des frais de développement capitalisés est enregistrée en produits constatés d'avance et reconnus en résultat au rythme de l'amortissement des actifs incorporels correspondants. La part concernant des frais de recherche est constatée en résultat sur le même exercice que les frais correspondants.

La Société bénéficie d'un certain nombre d'aides publiques, sous forme de subventions ou d'avances conditionnées. Elles ont été comptabilisées conformément à IAS 20. S'agissant d'avances financières, consenties à des taux d'intérêt inférieurs au taux du marché, ces avances sont évaluées selon IAS39 au coût amorti :

- l'avantage de taux est déterminé en retenant un taux d'actualisation correspondant à un taux de marché à la date d'octroi. Le montant de l'avantage de taux est considéré comme une subvention enregistrée en produit dans le compte de résultat.
- le coût financier des avances remboursables calculé au taux de marché est enregistré ensuite en charges financières.

Ces avances sont enregistrées en « *Dettes financières non courantes* » et en « *Dettes financières courantes* » selon leur échéance. En cas de constat d'échec prononcé, l'abandon de créance consenti est enregistré en subvention.

### NOTE 3 - Regroupements d'entreprise

#### Prise de contrôle de Cordel

Lucibel a acquis 100% des titres de la société Cordel Développement, holding de détention de la société Cordel SAS spécialisée dans le shoplighthing ; 91% des titres de cette société ont été acquis en date du 1<sup>er</sup> mars 2013 ; le solde soit 9% en septembre 2013 conformément aux engagements pris dans le protocole d'acquisition.

La contrepartie transférée s'élève à 5 520 K€ qui se décomposent comme suit :

- 1 920 K€ en numéraire dont 1 420 K€ payés sur l'exercice 2013 et 500 K€ payables au plus tard le 30 juin 2014,
- 3 600 K€ correspondant à l'émission en date du 1<sup>er</sup> mars 2013 de 479 974 actions nouvelles de la société Lucibel SA au prix de 7,5 euros par action. La Société s'est engagée, sous réserve que ses titres ne soient pas admis avant le 30 juin 2014 à la négociation sur un marché boursier réglementé ou non réglementé, à acquérir ou à faire acquérir par un tiers à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2014, la totalité des actions Lucibel détenues par l'un des actionnaires cédants de Cordel Développement moyennant le prix de 7,5 euros par action soit 1 200 K€. Au 31 décembre 2013, le montant correspondant a été reclassé en passif financier courant.

L'allocation provisoire du prix d'acquisition s'établit comme suit :

*Incidences sur la situation financière*

(en milliers d'euros)	Cordel
Immobilisations incorporelles	1 344
Immobilisations corporelles	4
Prêts et dépôts	6
Impôts différés actifs	-
Stocks	1 699
Clients et comptes rattachés	1 856
Autres actifs courants	1 030
Trésorerie et équivalents de trésorerie	31
<b>Total des actifs (1)</b>	<b>5 970</b>
Emprunts et dettes financières non courants	2 927
Avantages au personnel	52
Impôts différés passifs	412
Emprunts et dettes financières courants	731
Provisions - part courante	11
Fournisseurs et comptes rattachés	1 092
Autres passifs courants	2 322
<b>Total des passifs (2)</b>	<b>7 547</b>
<b>Actif net (1)-(2)</b>	<b>(1 577)</b>
<b>A. Actif net acquis</b>	<b>(1 577)</b>
<b>B. Contrepartie transférée</b>	<b>5 520</b>
<b>C. Ecart d'acquisition</b>	<b>7 097</b>

A la date d'arrêté des comptes consolidés, le Groupe est en cours d'évaluation du caractère séparable des marques relatives aux activités du groupe Cordel.

L'allocation du prix d'acquisition a été établie sur une base préliminaire et sera finalisée à l'issue d'une période de 12 mois suivant la date de prise de contrôle, conformément à IFRS 3R. L'écart d'acquisition reconnu au titre de cette acquisition reflète principalement les synergies attendues de cette opération.

Cordel Développement et sa filiale Cordel sont consolidées par intégration globale à compter du 1<sup>er</sup> mars 2013.

### Prise de contrôle de Procédés Hallier

Lucibel a acquis 100% de la société Procédés Hallier en date du 30 décembre 2013.

La contrepartie transférée s'élève à 5.927 K€ qui se décomposent comme suit :

- 5.384 K€ en numéraire dont 4.306 K€ payés sur l'exercice 2013, 753 K€ payables au plus tard le 30 juin 2014 et 324 K€ qui correspondent à la juste valeur des compléments de prix payables sur les exercices 2015 et 2016,
- 543 K€ correspondant à l'émission en date du 30 décembre 2013 de 76.224 actions Lucibel dont la valorisation a été déterminée compte tenu des options d'achat conditionnelles consenties à Lucibel par le dirigeant cédant. La Société s'est engagée, sous réserve que ses titres ne soient pas admis avant le 30 juin 2015 à la négociation sur un marché boursier réglementé ou non réglementé, à acquérir ou à faire acquérir par un tiers à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2015, la totalité des actions Lucibel détenues par l'actionnaire majoritaire cédant de Procédés Hallier moyennant le prix de 9,5 € par action. Par ailleurs, la Société bénéficie d'une promesse de vente de ces mêmes actions à un prix unitaire de 7,125 € exerçable en cas de démission ou de révocation qui prendrait effet avant le 31 décembre 2015. La Société a comptabilisé à ce titre une dette de 543 K€ au 31 décembre 2013.

Le contrat d'acquisition de Procédés Hallier prévoit des compléments de prix payables en numéraire déterminés à hauteur d'une quote-part du résultat d'exploitation des exercices 2014 et 2015 de la société acquise dont la juste valeur a été estimée à 325 K€. Ces compléments de prix sont comptabilisés dans le coût d'acquisition des titres.

L'allocation provisoire du prix d'acquisition s'établit comme suit :

#### *Incidences sur la situation financière*

(en milliers d'euros)	Procédés Hallier
Immobilisations incorporelles	-
Immobilisations corporelles	133
Prêts et dépôts	21
Impôts différés actifs	4
Stocks	451
Clients et comptes rattachés	572
Autres actifs courants	82
Trésorerie et équivalents de trésorerie	2 622
<b>Total des actifs (1)</b>	<b>3 885</b>
Emprunts et dettes financières non courants	-
Avantages au personnel	13
Impôts différés passifs	-
Emprunts et dettes financières courants	-
Provisions - part courante	8
Fournisseurs et comptes rattachés	193

Autres passifs courants	142
<b>Total des passifs (2)</b>	<b>356</b>
<b>Actif net (1)-(2)</b>	<b>3 529</b>
<b>A. Actif net acquis</b>	<b>3 529</b>
<b>B. Contrepartie transférée</b>	<b>5 927</b>
<b>C. Ecart d'acquisition</b>	<b>2 398</b>

En raison du faible délai entre la date de la transaction et la date d'arrêté des comptes de Lucibel, l'écart d'acquisition enregistré au titre de la prise de contrôle de Procédés Hallier correspond à la différence entre la contrepartie transférée et l'actif net comptable de Procédés Hallier au 30 décembre 2013. L'allocation définitive du prix d'acquisition sera finalisée à l'issue d'une période de 12 mois suivant la date de prise de contrôle, conformément à IFRS 3R.

Procédés Hallier est consolidée par intégration globale à compter du 30 décembre 2013.

La contribution du groupe Cordel au chiffre d'affaires et au résultat opérationnel de l'exercice 2013 s'élève respectivement à 9.697 K€ et à 118 K€. Procédés Hallier ne contribue pas au résultat du Groupe ainsi que précisé ci-dessus. Si ces regroupements d'entreprises avaient été réalisés au début de l'exercice 2013, le chiffre d'affaires et la perte opérationnelle consolidés se seraient élevés respectivement à 25.119 K€ et (5.911) K€ (montants estimés sur la base des informations disponibles à la date d'arrêté des comptes).

#### **Autres mouvements de périmètre**

Au cours de l'exercice 2013, les opérations suivantes ont été réalisées :

- création de la filiale Citéclaire détenue à 51% par la Société, dotée d'un capital de K€ 100, et qui s'adresse au marché des collectivités locales,
- et rachat de la participation minoritaire (20%) dans la filiale Lucibel BENELUX qui est désormais détenue à 100% par la Société.

Au cours de l'exercice 2012, le périmètre des filiales et des participations de la Société a évolué suite aux opérations suivantes :

- création en avril 2012 de Lucibel Espana, filiale contrôlée à 100%, dotée d'un capital de 3 K€ et dédiée à la distribution des produits Lucibel sur le marché espagnol,
- création en novembre 2012 de la filiale Lucibel Middle East aux Emirats Arabes Unis, contrôlée à 90% et dotée d'un capital de 20 K€, ayant pour objet d'organiser la distribution des produits Lucibel sur la zone Moyen Orient,
- et rachat en septembre 2012 de 100% de la société Lucibel Retail (anciennement dénommée Comoled), spécialisée dans la commercialisation en France et en Europe de produits sources LED destinés au grand public.

Ces opérations n'ont pas eu d'impact significatif sur les comptes consolidés du Groupe.



### Périmètre de consolidation

Au 31 décembre 2013, le périmètre de consolidation constitué des filiales consolidées par intégration globale et des coentreprises consolidées par mise en équivalence s'établit comme suit :

Nom de la Société	Adresse du siège social	Pays d'activité	Méthode de consolidation (1)	% contrôle 2013	% intérêts 2013	% contrôle 2012	% intérêts 2012	% contrôle 2011	% intérêts 2011
Lucibel SA	3 Place Louis RENAULT, 92500 RUEIL MALMAISON	France	IG	Société mère		Société mère		Société mère	
Cordel	20 quai du Commandant Malbert 29200 BREST	France	IG	100%	100%	-	-	-	-
Cordel Développement	20 quai du Commandant Malbert 29200 BREST	France	IG	100%	100%	-	-	-	-
Lucibel Retail	3 Place Louis RENAULT, 92500 RUEIL MALMAISON	France	IG	100%	100%	100%	100%	-	-
Lucibel Espana (2)	Regus World Trade Center, Muelle Barcelona, Edif. Sur 2a planta, 08039 BARCELONE	Espagne	IG	100%	100%	100%	100%	-	-
Lucibel Suisse	Chemin des Chalets 7, 1279 CHAVANNES DE BOGIS	Suisse	IG	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Lucibel Middle East	P.O Box 341407, Dubai Silicon Oasis, Suntech Tower, Office 609, DUBAÏ	EAU	IG	90%	90%	90%	90%	-	-
Lucibel Benelux	Battelsesteenweg 455E, 2800 MECHELEN,	Belgique	IG	100%	100%	80%	80%	80%	80%
Diligent Factory	3 floor, Youfu Building, RD 7 Q iaotou community, Fuyong Street, Baoan, Shenzen	Chine	IG	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Lucibel Asia	UNIT 911, 9/F., CENTURY CENTRE, 44-46 HUNG TO ROAD, KWUNTONG, KOWLOON, HONG KONG	Chine (Hong Kong)	IG	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Citéclaire	30 rue de Lubeck, 75116 PARIS	France	MEQ	51%	51%	-	-	-	-
Procédés Hallier	69, rue Victor Hugo, 93100 MONTREUIL	France	IG	100%	100%	-	-	-	-

(1) IG: Intégration globale, MEQ : Mise en équivalence

(2) Filiales mises en sommeil au cours de l'exercice 2013

### **NOTE 4 - Secteurs opérationnels**

L'information financière sectorielle est présentée selon les principes identiques à ceux du reporting interne et reproduit l'information sectorielle interne définie pour gérer et mesurer les performances de Lucibel.

Il n'existe qu'un seul pôle d'activité au sein du Groupe Lucibel qui regroupe les activités de développement et de commercialisation, tant en France qu'à l'étranger, de solutions LED.

### **NOTE 5 – Chiffre d'affaires**

Répartition du CA selon la zone géographique des entités de facturation	2013	2012
France	16 850	3 700
Afrique - Moyen Orient	1 500	250
Europe et reste du monde	1 300	907
Asie Pacifique	1 892	1 500
<b>Total</b>	<b>21 542</b>	<b>6 357</b>

Répartition du CA selon la zone géographique des clients facturés	2013	2012
France	16 371	3 700
Afrique - Moyen Orient	1 500	1 120
Europe et reste du monde	3 306	1 030
Asie Pacifique	365	507
<b>Total</b>	<b>21 542</b>	<b>6 357</b>

Répartition du CA par nature	2013	2012
Ventes de marchandises	19 835	6 357
Prestations de services	1 707	-
<b>Total</b>	<b>21 542</b>	<b>6 357</b>

## NOTE 6 - Charges externes

Répartition des charges externes	2013	2012
Sous traitance générale	46	76
Locations et charges locatives	764	308
Entretiens et réparations	170	44
Assurances	124	49
Etudes et recherche	91	216
Honoraires et commissions	1 576	1 343
Publicité	336	365
Transports sur achats et ventes	1 282	741
Frais déplacements - Missions - Réception	1 132	496
Frais postaux et téléphone	224	117
Services bancaires	133	29
Autres	1 096	1 188
<b>Total</b>	<b>6 974</b>	<b>4 972</b>

La croissance du poste « *Honoraires et commissions* » qui s'établit sur l'exercice écoulé à K€ 1 576 contre K€ 1 343 en 2012 est d'une part liée à l'augmentation des commissions versées aux forces commerciales et aux rémunérations d'apporteurs d'affaires dans un contexte de forte montée en charge des activités du Groupe et, d'autre part, aux honoraires engagés notamment à l'occasion des deux opérations de croissance externe conclues au cours de l'exercice.

L'évolution du poste « *Transport sur achats et ventes* » est corrélée à celle des activités.

Enfin, le poste « *Frais déplacements – Missions – Réception* » a sensiblement augmenté sur l'exercice écoulé compte tenu de la forte montée en charge des ressources commerciales du Groupe et, notamment, de l'intégration des activités de ventes directes de Cordel.

## NOTE 7 - Effectifs et charges de personnel

### Effectifs

Au 31 décembre 2013, l'effectif total du Groupe hors personnel mis à disposition et hors effectif des co-entreprises s'élève à 191 contre 223 au 31 décembre 2012. Cette variation comprend d'une part l'entrée des salariés des deux entités acquises en 2013 et d'autre part, la réduction des effectifs de la filiale Diligent Factory dont les activités de production ont été arrêtées au second trimestre 2013.

## Charges de personnel

Au cours de l'exercice 2013, les charges de personnel, y compris les provisions pour retraite (nettes des reprises) et paiement en actions, se sont élevées à 8.760 K€ contre 4.453 K€ sur la même période en 2012, réparties comme suit :

(en milliers d'euros)	2013	2012
Rémunérations et charges sociales	8 295	4 237
Provision pour retraite	18	-
Incidence des paiements en actions	447	216
<b>Total</b>	<b>8 760</b>	<b>4 453</b>

## NOTE 8 - Dotations et reprises aux amortissements et provisions

Dotations et reprises d'amortissements et provisions (en milliers d'euros)	2013	2012
Dot. / Rep. - amortissements sur immo. Incorporelles	307	105
Dot. / Rep. provisions - amortissements sur immo. corporelles	91	89
Dot. / Rep. provisions sur stock de marchandises	309	(39)
Dot. / Rep. provisions sur créances clients	51	57
Dot. / Rep. provisions	382	215
<b>Total</b>	<b>1 140</b>	<b>427</b>

## NOTE 9 - Autres produits et charges d'exploitation

(en milliers d'euros)	2013	2012
Frais de développement capitalisés	568	379
Autres produits	544	409
Autres charges nettes	(310)	(446)
<b>Total</b>	<b>802</b>	<b>342</b>

Les autres produits sont liés à la gestion courante de la Société et de ses filiales (273 K€ dont 206 K€ comptabilisés par la filiale Diligent Factory), à la reprise en résultat de subventions d'investissement liés aux travaux engagés en matière de développement produits (186 K€) et comprennent également une compensation perçue par Lucibel SA dans le cadre d'un accord transactionnel avec l'un de ses anciens mandataires (85 K€).

Les autres charges sont liées à la gestion courante de la Société et de ses filiales (188 K€) et à des coûts non récurrents comptabilisés par Lucibel Suisse (122 K€).

## NOTE 10 - Autres produits et charges opérationnels

(en milliers d'euros)	2013	2012
Pertes sur cession	(174)	(19)
Provisions/charges de restructuration	(99)	(150)
Pertes de valeur sur écarts d'acquisition (cf note 14)	(48)	(97)
<b>Total</b>	<b>(321)</b>	<b>(266)</b>

Les pertes sur cession constatées en 2013 concernent principalement les agencements et actifs de production cédés par la filiale Diligent Factory suite à l'arrêt au second semestre 2013 de ses activités de production.

Les provisions et charges de restructuration correspondent aux provisions pour dépréciation des stocks constituées par la filiale Diligent Factory suite à l'arrêt de ses activités de production et aux coûts liés au départ des personnels de cette filiale affectés à ces activités.

## NOTE 11 - Résultat financier

Les principales composantes du résultat financier sont les suivantes :

(en milliers d'euros)	2013	2012
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	1	0
Coût de l'endettement financier brut hors emprunt obligataire	(169)	(31)
Coût de l'emprunt obligataire convertible en actions	(492)	0
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>(660)</b>	<b>(31)</b>
Gains (pertes) nets de change	56	(18)
Autres charges et produits financiers	3	19
<b>Autres produits et charges financiers</b>	<b>59</b>	<b>1</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(601)</b>	<b>(30)</b>

Le coût de l'emprunt obligataire convertible inclut l'intégralité des frais d'émission y afférents à hauteur de 367 K€.

## NOTE 12 - Impôts sur les résultats

### Ventilation de la charge ou du produit d'impôt

Le produit d'impôt sur les bénéfices se ventile comme suit :

(en milliers d'euros)	2013	2012
(Charge) Produit d'impôt courant	1	3
(Charge) Produit d'impôts différés	54	-
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>3</b>

En 2013, le Groupe a enregistré un produit d'impôt de 55 K€, dont 54 K€ en lien avec la reprise d'impôt différé, passif correspondant à l'amortissement de l'actif « Relations Clients » évalué dans le cadre de l'allocation provisoire du prix d'acquisition du groupe Cordel.

### Impôts différés par nature

Origine des impôts différés actifs (passifs)	31/12/2013	31/12/2012
Immobilisations incorporelles	(399)	0
Autres décalages temporaires	45	0
<b>Total</b>	<b>(354)</b>	<b>0</b>

## Rapprochement de l'impôt comptabilisé et de l'impôt théorique

L'écart entre l'impôt sur les sociétés calculé selon le taux en vigueur en France et le produit ou la charge d'impôt au compte de résultat s'analyse comme suit

(en milliers d'euros)	2013	2012
Résultat avant impôt hors résultat des mises en équivalence	(7 224)	(6 686)
Taux d'impôt en vigueur	34,43%	34,43%
<b>(Charge) Produit d'impôt théorique calculé au taux en vigueur</b>	<b>2 488</b>	<b>2 302</b>
Incidence sur la (charge) produit d'impôt des :		
Déficits antérieurs non activés utilisés	42	2
Déficits de la période non activés	(2 576)	(2 138)
Déficits antérieurs activés sur l'exercice	-	-
Différentiel de taux	(107)	(128)
Impôt sur la charge calculée au titre d'IFRS 2	(154)	(187)
Autres éléments	362	152
<b>(Charge) Produit d'impôt constaté au compte de résultat</b>	<b>55</b>	<b>3</b>

Au 31 décembre 2013, les déficits fiscaux non activés du Groupe, qui pourraient être utilisés sur les bénéfices futurs, s'établissent et se répartissent comme suit :

Montants en base (en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012
France	17 606	10 707
Autres pays zone Europe	1 232	630
Asie	1 373	1 022
<b>Total</b>	<b>20 211</b>	<b>12 359</b>

Les déficits reportables en France, soit 17 606 K€ au 31 décembre 2013, sont reportables de manière indéfinie. L'utilisation des reports déficitaires est néanmoins plafonnée : conformément aux textes fiscaux en vigueur, l'imputation d'un déficit antérieur est plafonnée à 50% du bénéfice imposable de l'exercice au-delà de 1 M€.

Les déficits reportables en Suisse soit 888 K€ au 31 décembre 2013 sont reportables sur une durée de 7 ans, les déficits reportables en Espagne soit 288 K€ sont reportables sur une durée de 18 ans et les déficits en Chine soit 1 325 K€ sont reportables sur une durée de 5 ans.

Les déficits fiscaux dégagés par les autres filiales étrangères sont reportables sans limitation de durée.

Il est précisé que, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014, Lucibel SA a constitué un groupe d'intégration fiscale avec les sociétés Cordel Développement, Cordel, Procédés Hallier et Lucibel Retail.

## NOTE 13 - Résultat par action

Le résultat de base par action est calculé en divisant le bénéfice net revenant aux actionnaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice.

Les instruments donnant droit au capital de façon différée (BSA, BSPCE et options, voir note 23) sont considérés comme anti dilutifs car ils induisent une augmentation du résultat par action. Ainsi le résultat dilué par action est identique au résultat de base par action.

Résultat par action	2013	2012
Résultat de l'exercice (en milliers d'euros)	(7 233)	(6 680)
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	5 506 163	4 154 922
Résultat de base par actions (€ / action)	-1,31	-1,61
Résultat dilué par action (€ / action)	-1,31	-1,61

#### NOTE 14 - Écarts d'acquisition – regroupements d'entreprises

La variation des écarts d'acquisition en valeur nette se décompose comme suit :

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Valeur nette en début d'exercice	48	-	-
Mouvement de périmètre	9 495	97	61
Reclassement (acquisition fonds de commerce)	-	48	-
Perte de valeur	(48)	(97)	(61)
<b>Valeur nette en fin d'exercice</b>	<b>9 495</b>	<b>48</b>	<b>-</b>

Les effets des variations de périmètre de 2013 correspondent aux écarts d'acquisition provisoires de Cordel (7.097 K€) et Procédés Hallier (2.398 K€).

La perte de valeur enregistrée sur 2013 correspond à la dépréciation du fonds de commerce de Lucibel Espana.

L'écart d'acquisition relatif à Lucibel Retail comptabilisé en 2012 a été intégralement passé en perte sur l'exercice d'acquisition pour 97 K€.

#### NOTE 15 - Immobilisations incorporelles

VALEUR BRUTE (en milliers d'euros)	Frais de développement	Relations clients	Autres immobilisations incorporelles	Immobilisations incorporelles en cours	Total
<b>Au 1er janvier 2012</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>153</b>	<b>-</b>	<b>165</b>
Acquisitions	43	-	102	324	<b>469</b>
<b>Au 31 décembre 2012</b>	<b>55</b>	<b>-</b>	<b>255</b>	<b>324</b>	<b>634</b>
Acquisitions	57	-	70	568	<b>695</b>
Sorties	-	-	(9)	(74)	<b>(83)</b>
Entrées de périmètre	-	1 317	67	-	<b>1 384</b>
Autres variations	-	-	57	(57)	<b>-</b>
<b>Au 31 décembre 2013</b>	<b>112</b>	<b>1 317</b>	<b>440</b>	<b>761</b>	<b>2 630</b>

AMORTISSEMENTS (en milliers d'euros)	Frais de développement	Relations clients	Autres immobilisations incorporelles	Immobilisations incorporelles en cours	Total
<b>Au 1er janvier 2012</b>	<b>(1)</b>	-	<b>(17)</b>	-	<b>(18)</b>
Dotations	(4)	-	(101)	-	<b>(105)</b>
<b>Au 31 décembre 2012</b>	<b>(5)</b>	-	<b>(118)</b>	-	<b>(123)</b>
Dotations	(18)	(157)	(131)	-	<b>(306)</b>
Sorties	-	-	9	-	<b>9</b>
Entrées de périmètre	-	-	(41)	-	<b>(41)</b>
<b>Au 31 décembre 2013</b>	<b>(23)</b>	<b>(157)</b>	<b>(281)</b>	-	<b>(461)</b>

VALEUR NETTE	Frais de développement	Relations clients	Autres immobilisations incorporelles	Immobilisations incorporelles en cours	Total
<b>Au 1er janvier 2012</b>	<b>11</b>	-	<b>136</b>	-	<b>147</b>
<b>Au 31 décembre 2012</b>	<b>50</b>	-	<b>137</b>	<b>324</b>	<b>511</b>
<b>Au 31 décembre 2013</b>	<b>89</b>	<b>1 160</b>	<b>159</b>	<b>761</b>	<b>2 169</b>

Les acquisitions de la période correspondent principalement à des frais de développement sur des projets lancés en production sur l'exercice et en cours de développement à la clôture.

Les relations clients reconnues sur 2013 sont relatives à la prise de contrôle de Cordel (voir note 3).

#### NOTE 16 - Immobilisations corporelles

VALEUR BRUTE (en milliers d'euros)	Matériels et outillages – Installations techniques	Autres immobilisations corporelles	Total
<b>Au 1er janvier 2012</b>	<b>268</b>	<b>91</b>	<b>359</b>
Acquisitions	51	61	<b>112</b>
Sorties	(23)	-	<b>(23)</b>
Autres variations	(4)	-	<b>(4)</b>
<b>Au 31 décembre 2012</b>	<b>292</b>	<b>152</b>	<b>444</b>
Acquisitions	63	40	<b>103</b>
Sorties	(222)	(19)	<b>(241)</b>
Entrées de périmètre	318	144	<b>462</b>
Autres variations	3	(1)	<b>2</b>
<b>Au 31 décembre 2013</b>	<b>454</b>	<b>316</b>	<b>770</b>

AMORTISSEMENTS (en milliers d'euros)	Matériels et outillages – Installations techniques	Autres immobilisations corporelles	Total
<b>Au 1er janvier 2012</b>	<b>(32)</b>	<b>(15)</b>	<b>(47)</b>
Dotations	(43)	(45)	<b>(88)</b>
Sorties	4	-	<b>4</b>
Autres variations	1	-	<b>1</b>
<b>Au 31 décembre 2012</b>	<b>(70)</b>	<b>(60)</b>	<b>(130)</b>
Dotations	(43)	(48)	<b>(91)</b>
Sorties	82	8	<b>90</b>
Entrées de périmètre	(192)	(133)	<b>(325)</b>
<b>Au 31 décembre 2013</b>	<b>(223)</b>	<b>(233)</b>	<b>(456)</b>

VALEUR NETTE	Matériels et outillages – Installations techniques	Autres immobilisations corporelles	Total
<b>Au 1er janvier 2012</b>	<b>236</b>	<b>76</b>	<b>312</b>
<b>Au 31 décembre 2012</b>	<b>222</b>	<b>92</b>	<b>314</b>
<b>Au 31 décembre 2013</b>	<b>231</b>	<b>83</b>	<b>314</b>

Les principales augmentations de la période correspondent aux matériels et outillages utilisés pour la fabrication et le développement des produits LED de la Société Procédés Hallier (318 K€ – entrée de périmètre). Les sorties de matériel et outillages sont liées à la transition industrielle opérée concernant la fabrication des produits de la marque Lucibel.

#### NOTE 17 - Entités mises en équivalence

Au 31 décembre 2013, la société Citéclaire détenue à 51% par Lucibel mais dont le contrôle est exercé conjointement est mise en équivalence.

(en milliers d'euros)	CITECLAIRE
Pourcentage de contrôle	51,00%
Valeur comptable de l'actif net détenu	51
Quote-part de résultat	(71)
Contribution aux capitaux propres consolidés	(19)

Le chiffre d'affaires et le résultat de Citéclaire au titre de l'exercice clos au 31 décembre 2013 se sont élevés respectivement à 30 K€ et (139) K€.



## NOTE 18 - Stocks

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Valeur brute matières premières et composants	647	296	240
Valeur brute marchandises	4 145	1 308	519
Provisions cumulées	(722)	(107)	(146)
<b>Valeur nette</b>	<b>4 070</b>	<b>1 497</b>	<b>613</b>

La valeur nette des stocks au 31 décembre 2013 s'établit à 4.070 K€ contre 1.497 K€ au 31 décembre 2012. Elle correspond principalement à la valeur nette des composants et produits solutions LED.

Les provisions pour dépréciation constatées à la clôture de l'exercice 2013 prennent en considération l'obsolescence et les difficultés d'écoulement de certains produits finis.

Au cours des deux derniers exercices, la variation des provisions sur stocks se décompose comme suit :

(en milliers d'euros)	Provisions sur stocks
<b>Au 1er janvier 2012</b>	<b>146</b>
Dotations	37
Reprises	(76)
Variations de périmètre	-
<b>Au 31 décembre 2012</b>	<b>107</b>
Dotations	729
Reprises	(230)
Variations de périmètre	116
<b>Au 31 décembre 2013</b>	<b>722</b>

## NOTE 19 - Clients et comptes rattachés

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Valeur brute	7 755	1 752	602
Provisions cumulées	(302)	(102)	(31)
<b>Valeur nette</b>	<b>7 453</b>	<b>1 650</b>	<b>571</b>
<i>Créances nettes à moins d'un an</i>	<i>7 453</i>	<i>1 650</i>	<i>571</i>

Le Groupe Lucibel dispose de plusieurs contrats de cessions de créances commerciales sous forme d'affacturage :

- le premier, conclu en octobre 2011 pour une durée indéterminée avec HSBC Factoring, couvrant l'activité de Lucibel SA en France,
- le second, conclu en mars 2012 pour une durée indéterminée, avec GE FactoFrance, pour l'activité de Cordel en France,
- le dernier, conclu en novembre 2012 pour une durée indéterminée avec HSBC Factoring, pour l'activité de Lucibel Retail en France.

Dans le cadre de ces contrats, ces trois sociétés ont convenu de vendre, sur une base renouvelable, certaines de leurs créances clients. Conformément aux dispositions des contrats, les filiales, en tant que cédantes, demeurent exposées aux risques de crédit et de délais de paiement. Ainsi, les risques et avantages ne pouvant être considérés comme intégralement transférés, les créances clients ne peuvent pas être déconsolidées.

Le poste "Clients" comprend ainsi un encours de créances cédées pour un montant de 4 647 K€ au 31 décembre 2013 (813 K€ au 31 décembre 2012). La part à moins d'un an des passifs financiers correspondant aux avances de trésorerie faites par les factor du groupe sur créances clients non encore recouvrées correspond à 2 574 K€ au 31 décembre 2013 (536 K€ au 31 décembre 2012).

Au 31 décembre 2013, les retenues de garantie appliquées par les factor du groupe représentent 779 K€ contre 91 K€ au 31 décembre 2012. La variation des retenues de garantie au 31 décembre 2013 s'explique par l'intégration de Cordel et d'une façon générale par l'augmentation des créances factorisées.

En conséquence, l'encours non financé par les organismes d'affacturage s'élève à 1 294 K€ au 31 décembre 2013 et à 186K€ au 31 décembre 2012.

## NOTE 20 - Autres actifs courants

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Etat – crédit d'impôt recherche	379	422	-
Créances fiscales et sociales	503	312	279
Charges constatées d'avance	162	50	14
Autres actifs à court terme	402	219	365
<b>Total des autres actifs courants</b>	<b>1 446</b>	<b>1 003</b>	<b>658</b>

La société Lucibel SA est la seule société du Groupe qui déclare, depuis l'exercice 2012, du crédit impôt recherche. La créance de crédit impôt recherche comptabilisée au 31 décembre 2012 a été encaissée sur 2013. Celle déclarée au titre de l'exercice 2013 a bénéficié d'un pré-financement de la part de Bpifrance (Oseo), à travers la mise en place d'un emprunt court terme « Preficir » d'un montant en principal de 300 K€.

Le poste « *Autres actifs à court terme* » comprend principalement des acomptes versés aux fournisseurs sur des commandes en cours.

## NOTE 21 - Trésorerie et équivalents de trésorerie

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Disponibilités	3 498	1 349	1 025
Valeurs mobilières de placement et comptes à terme	5 808	-	-
<b>Total Trésorerie et Equivalents de trésorerie</b>	<b>9 306</b>	<b>1 349</b>	<b>1 025</b>

Au 31 décembre 2013, les disponibilités détenues en banque sont libellées en euros pour 9.000 K€ et en autres devises (Dollars Américains, Honk Kong Dollars, Francs Suisses) pour l'équivalent de 306 K€.

A cette date, la trésorerie placée par le Groupe (Lucibel SA et Procédés Hallier) correspond à des SICAV de trésorerie et à des comptes à terme. Les comptes à terme rémunérés ne présentent pas de risque de perte en capital et Il n'existe pas de risque de valeur lié au niveau de rémunération acquise.

## NOTE 22 - Capitaux propres et informations sur le capital

### Capital social

Au 31 décembre 2013, le capital social s'élève à 6.255 K€ contre 4.523 K€ au 31 décembre 2012 et 3 725 K€ au 31 décembre 2011, et est intégralement libéré. Il est composé de 6.254.680 actions d'une seule catégorie et d'une valeur nominale de 1 euro par action, inchangée depuis la constitution de Lucibel SA.

A cette date, le capital social est détenu par le dirigeant fondateur de la Société et sa famille à hauteur de 31,3%. Les actions restantes sont principalement détenues par des investisseurs financiers (58,0%) et par les autres dirigeants, les salariés et les administrateurs du Groupe (10,7%).

Les principales opérations portant sur le capital social de la Société intervenues en 2012 ont eu les conséquences suivantes :

- **Augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription à hauteur de 3 290 K€ (prime d'émission incluse, nette des frais d'émission) ayant donné lieu à l'émission de 537 930 actions nouvelles de la Société**

A l'issue de la période de souscription de cette augmentation de capital clôturée en date du 14 juin 2012, le Conseil d'administration de la Société a constaté la réalisation d'une augmentation de capital d'un montant de 538 K€ par création de 537.930 actions nouvelles de la Société souscrites au prix de 6,5 euros par action. Cette augmentation de capital, intégralement souscrite en numéraire, a ainsi donné lieu à la constatation d'une prime d'émission de 5,5 euros par action soit 2.959 K€ sur laquelle la Société a imputé un montant de frais de 207 K€.

- **Augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription à hauteur de 1 693 K€ (prime d'émission incluse, nette des frais d'émission) ayant donné lieu à l'émission de 260 469 actions nouvelles de la Société**

Le Conseil d'administration de la Société a constaté le 27 juin 2012 la réalisation d'une nouvelle augmentation de capital d'un montant de 260 K€ par émission de 260 469 actions nouvelles de la Société souscrites au prix de 6,5 euros par action. Cette augmentation de capital, intégralement souscrite en numéraire, a donné lieu à la constatation d'une prime d'émission de 5,5 euros par action soit 1.433 K€.

Les principales opérations portant sur le capital social de la Société en 2013 sont intervenues en mars, juin et décembre 2013 et ont eu les conséquences suivantes :

- **Augmentation de capital intervenue en mars 2013 dans le cadre de la prise de contrôle par la Société de Cordel Développement, ayant conduit à l'émission de 479 974 actions nouvelles de la Société soit à une augmentation globale, nette des frais d'émission, des postes capital social et prime d'émission de 3.600 K€:**

L'Assemblée générale mixte des actionnaires de Lucibel, réunie le 1er mars 2013, après avoir approuvé les conditions d'un apport en nature de titres de la société Cordel Développement au bénéfice de la Société, a autorisé une augmentation du capital social de la Société en rémunération de ces apports à travers la création de 386.641 actions nouvelles de la Société émises au prix de 7,5 euros par action soit une augmentation du capital, prime d'émission incluse, de 2.900 K€. Cette même assemblée a également autorisé le Conseil d'administration de la Société à augmenter le capital social à travers une émission de 93 333 actions nouvelles au prix de 7,5 euros par action, réservée à l'un des actionnaires de Cordel Développement ; cette émission, qui a été intégralement souscrite le 1<sup>er</sup> mars 2013 par compensation de créances, a conduit à une augmentation du capital, prime d'émission incluse, de 700 K€. La Société s'est engagée, sous réserve que ses titres ne soient pas admis avant le 30 juin 2014 à la négociation sur un marché boursier réglementé ou non réglementé, à acquérir ou à faire acquérir par un tiers à compter du 1er juillet 2014, la totalité des actions Lucibel détenues par l'un des actionnaires cédants de Cordel Développement moyennant le prix de 7,5 euros par action soit 1.200 K€. Au 31 décembre 2013, le montant correspondant a été reclassé en passif financier courant.

- **Augmentations de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription clôturées en mars 2013 et en juin 2013, à hauteur de 6 017 K€ (prime d'émission incluse, nette des frais d'émission) ayant donné lieu à l'émission de 815.250 actions nouvelles de la Société**

Deux nouvelles augmentations de capital, engagées par le Conseil d'administration de la Société dans le cadre des délégations de compétence approuvées par l'Assemblée générale du 29 juin 2012, ont été clôturées au cours du premier semestre 2013, conduisant à l'émission de 815.250 actions nouvelles de la Société souscrites en numéraire au prix de 7,5 euros par action dont 6,5 euros affectés à la prime d'émission.

- **Annulation en juin 2013 de 9 700 actions propres de la Société, conformément aux dispositions approuvées par l'Assemblée générale du 27 juin 2013**

- **Augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription clôturées en décembre 2013, à hauteur de 3.842 K€ (prime d'émission incluse, nette des frais d'émission) ayant conduit à l'émission de 446.224 actions nouvelles de la Société**

Deux dernières augmentations de capital ont été clôturées en décembre 2013. La première de ces opérations est intervenue à la suite de l'exercice de 55.000 bons de souscriptions d'actions attribués en décembre 2011, ayant conduit à l'émission de 55.000 actions nouvelles de la Société au prix de 5 euros par action dont 4 euros affectés à la prime d'émission. La seconde opération a conduit à l'émission de 391.224 actions nouvelles de la Société souscrites au prix de 9,5 euros par action dont 8,5 euros affectés à la prime d'émission. 315.000 de ces nouvelles actions ont été souscrites en numéraire, soit un apport en fonds propres, prime d'émission incluse, nette des frais d'émission, de 2.843 K€ ; le solde, soit 76.224 actions, ayant été souscrit par compensation de créances. La Société s'est engagée, sous réserve que ses titres ne soient pas admis avant le 30 juin 2015 à la négociation sur un marché boursier réglementé ou non réglementé, à acquérir ou à faire acquérir par un tiers à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2015, la totalité des actions Lucibel détenues par l'actionnaire majoritaire cédant de Procédés Hallier moyennant le prix de 9,5 € par action. Par ailleurs, la Société bénéficie d'une promesse de vente de ces mêmes actions à un prix unitaire de 7,125 € exerçable en cas de démission ou de révocation qui prendrait effet avant le 31 décembre 2015. La Société a comptabilisé au titre de cet engagement global et réciproque une dette de 543 K€ au 31 décembre 2013.

## **Gestion des capitaux propres**

Dans le cadre de la gestion de ses capitaux propres, le Groupe veille à disposer des ressources financières nécessaires au financement de sa croissance organique et de ses opérations de croissance externe.

Depuis sa création, le Groupe a financé son développement par voie d'augmentations de capital successives, par la conclusion en décembre 2013 d'une émission d'obligations convertibles en actions, par un recours à l'endettement bancaire et, de manière moins significative, par l'obtention d'aides publiques à l'innovation ou encore par le remboursement de créances de crédit impôt recherche.

Dans un contexte marqué par l'hypercroissance de ses activités et des besoins de financement liés aux pertes opérationnelles et à la variation de son besoin en fonds de roulement, le Groupe continuera à financer son développement par la levée de nouveaux fonds propres et par le recours à l'endettement, en veillant cependant à disposer de ratios d'endettement sur capital sains et à maximiser la création de valeur pour les actionnaires.

## **NOTE 23 - Plans d'options et assimilés**

### **Bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (« BSPCE »)**

Quatre programmes d'émission de BSPCE ont été mis en place par le Groupe depuis 2010. Ces programmes bénéficient au personnel salarié et aux dirigeants de Lucibel.

Tous les programmes présentent les caractéristiques suivantes :

- Chaque BSPCE donne le droit de souscrire à une action.

- Pour chaque émission, 50% des bons sont exerçables 24 mois après leur attribution et le solde 36 mois après leur attribution.
- Les BSPCE devenus exerçables peuvent être exercés à tout moment au cours de leur période de validité de 5 ans.
- En cas de démission ou de licenciement, le bénéficiaire perd ses droits sur les BSPCE non encore acquis (sauf décision contraire prise dans un délai de 3 mois par le Conseil d'administration).

Quatre programmes ont été mis en place :

- En mai 2010, les actionnaires de la Société ont autorisé la mise en place d'un premier programme. Un total de 300.000 BSPCE a été attribué dans le cadre de ce programme, avec un prix d'exercice de 1 euro.
- En mai 2011, les actionnaires ont autorisé la mise en place d'un nouveau programme d'émission de BSPCE permettant d'augmenter le capital social d'un montant nominal maximum de 200 K€. Ce programme s'est substitué à la précédente autorisation devenue caduque le 25 mai 2011. Un total de 200.000 BSPCE a été attribué dans le cadre de ce programme, dont 117.000 avec un prix d'exercice de 5 euros et 83.000 avec un prix d'exercice de 6,5 euros.
- En juin 2012, les actionnaires ont autorisé la mise en place d'un nouveau programme d'émission de BSPCE permettant d'augmenter le capital social d'un montant nominal maximum de 350 K€. Ce programme s'est substitué à la précédente autorisation devenue caduque le 25 mai 2012. Un total de 250.000 BSPCE a été attribué dans le cadre de ce programme, avec un prix d'exercice de 7,5 euros.
- En juin 2013, les actionnaires de la Société ont autorisé la mise en place d'un nouveau programme d'émission de BSPCE permettant d'augmenter le capital social d'un montant nominal maximum de 300 K€. Ce programme s'est substitué à la précédente autorisation devenue caduque le 27 juin 2013. Au 31 décembre 2013, 244.000 BSPCE ont été attribués dans le cadre de ce nouveau programme, dont 199.000 BSPCE attribués avec un prix d'exercice de 7,5 euros par action et 45.000 BSPCE à un prix d'exercice de 9,5 euros par action.

Les plafonds d'émission autorisés sont communs à l'émission de stock options.

Une synthèse des opérations d'émission de BSPCE est présentée ci-dessous :

	Nombre d'actions correspondant aux bons attribués et en circulation	Prix moyen de souscription par action (€)
<b>Solde au 31 décembre 2011</b>	<b>417 000</b>	<b>2,12</b>
Attribués	153 000	6,5
Exercés	-	-
Annulés	(45 000)	1,44
<b>Solde au 31 décembre 2012</b>	<b>525 000</b>	<b>3,45</b>
Attribués	524 000	7,7
Exercés	-	-
Annulés	(255 000)	6,6
<b>Solde au 31 décembre 2013</b>	<b>794 000</b>	<b>5,04</b>

Au 31 décembre 2013, 266 000 actions peuvent être souscrites suite à l'exercice des bons attribués à ce jour.

## **Options de souscription et/ ou d'achat d'actions**

Les programmes d'options bénéficient aux salariés et mandataires sociaux éligibles de Lucibel SA et des sociétés ou filiales qui lui sont liées.

Tous les programmes d'options présentent les caractéristiques suivantes :

- Chaque option donne le droit de souscrire à une action.
- Pour chaque émission, 50% des options sont exerçables 24 mois après leur attribution et le solde 36 mois après leur attribution.
- Les options devenus exerçables peuvent être exercées à tout moment sur une période de 7 ans.
- En cas de démission ou de licenciement, le bénéficiaire perd ses droits sur les options non encore acquises (sauf décision contraire prise dans un délai de 3 mois par le Conseil d'administration).

En mai 2011, les actionnaires de la Société ont autorisé le Conseil d'administration à procéder à une allocation d'options donnant droit à la souscription d'actions permettant d'augmenter le capital social d'un montant nominal maximum de 100 K€, au profit des salariés et mandataires sociaux de la Société et des sociétés ou filiales qui lui sont liées, et ce dans un délai de 26 mois arrivant à échéance en juillet 2013.

40.000 options ont été attribuées au titre de ce plan au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2011 donnant le droit de souscrire à une action de la Société au prix de 5 euros par action.

En juin 2012, les actionnaires de la Société ont autorisé le Conseil d'administration à procéder à une allocation d'options donnant droit à la souscription d'actions permettant d'augmenter le capital social d'un montant nominal maximum de 350 K€, au profit des salariés et mandataires sociaux de la Société et des sociétés ou filiales qui lui sont liées, et ce dans un délai de 26 mois arrivant à échéance en août 2014.

Conformément au texte de la résolution, le prix et les conditions d'exercice des options sont fixées par le Conseil d'administration. Au 31 décembre 2013, 97.750 options ont été attribuées dans le cadre de ce programme dont 45 500 attribuées au cours de l'exercice 2012. Les options attribuées en 2012 donnent le droit de souscrire à une action de la Société au prix de 6,5 euros par action. Les options attribuées en 2013 donnent le droit de souscrire à une action de la Société au prix de 7,5 euros par action.

En juin 2013, les actionnaires de la Société ont autorisé le Conseil d'administration à procéder à une nouvelle allocation d'options donnant droit à la souscription d'actions permettant d'augmenter le capital social d'un montant nominal maximum de 300 K€, au profit des salariés et mandataires sociaux de la Société et des sociétés ou filiales qui lui sont liées, et ce dans un délai de 26 mois arrivant à échéance en août 2016. Conformément au texte de la résolution, le prix et les conditions d'exercice des options sont fixées par le Conseil d'administration. Au 31 décembre 2013, 10.000 options ont été attribuées dans le cadre de ce programme, chaque option donnant le droit de souscrire à une action de la Société au prix de 7,5 euros par action.

Les plafonds d'émission autorisés sont communs à l'émission de BSPCE.

Au risque de devenir caduques, les options attribuées dans le cadre de ces plans devront être exercées dans un délai de 7 ans à compter de leur attribution, au plus tôt pour 50% deux ans après la date d'attribution et pour le solde à partir de la 3ème année.

Une synthèse des opérations d'émission d'options de souscription d'actions est présentée ci-dessous :

	Nombre d'actions correspondant aux options attribuées et en circulation	Prix moyen de souscription par action (€)
<b>Solde au 31 décembre 2011</b>	40 000	5,0
Attribués	45 500	6,5
Exercés	-	-
Annulés	(25 000)	6,5
<b>Solde au 31 décembre 2012</b>	60 500	5,5
Attribués	62 250	7,5
Exercés	-	-
Annulés	-	-
<b>Solde au 31 décembre 2013</b>	122 750	6,5

Au 31 décembre 2013, 20 000 actions peuvent être souscrites suite à l'exercice des options attribuées à ce jour.

### Bons de souscription d'actions (« BSA »)

En décembre 2011, et dans le cadre de la délégation de compétence autorisée par l'Assemblée générale mixte des actionnaires du 27 mai 2011 prévoyant l'émission, avec suppression de droit préférentiel de souscription, de valeurs mobilières donnant accès, immédiatement ou à terme, au capital de la Société, le Conseil d'administration a décidé l'attribution de 55.000 BSA à un ensemble d'investisseurs, au prix de 0,5 euro par BSA attribué, chaque BSA donnant le droit de souscrire à une action de la Société au prix de 5 euros par action. L'ensemble de ces BSA a été souscrit en mars 2012 pour 28 K€ et exercés en décembre 2013.

Par ailleurs, 276.919 BSA ont été attribués en juin 2012 par le Conseil d'administration de la Société à un ensemble d'investisseurs dans le cadre de cette même délégation de compétence, à titre gratuit pour 230.769 BSA et au prix de 0,65 € par BSA pour le solde (46.150 BSA). Chaque BSA donne le droit de souscrire à une action de la Société au prix de 6,5 euros par action. Au risque de devenir caducs, les BSA attribués devront être exercés au plus tard le 31 décembre 2014 pour les 230.769 premiers BSA et avant le 30 juin 2014 pour les autres.

Une synthèse des opérations d'émission de bons de souscription d'actions est présentée ci-dessous :

	Nombre d'actions correspondant aux bons attribués et en circulation	Prix moyen de souscription par action (€)
<b>Solde au 31 décembre 2011</b>	55 000	5,0
Attribués	276 919	6,5
Exercés	-	-
Annulés	-	-
<b>Solde au 31 décembre 2012</b>	331 919	6,3
Attribués	-	-
Exercés	(55 000)	5,0
Annulés	-	-
<b>Solde au 31 décembre 2013</b>	276 919	6,5

Au 31 décembre 2013, 276 919 actions peuvent être souscrites suite à l'exercice des BSA attribués à ce jour.

## Juste valeur des instruments octroyés

La juste valeur des instruments a été déterminée à l'aide du modèle d'évaluation Black & Scholes. Les modalités d'évaluation retenues pour estimer la juste valeur sont précisées ci-après :

- le Groupe détermine le taux sans risque à partir de la durée de vie moyenne des instruments ;
- la volatilité a été déterminée sur la base d'un échantillon de sociétés cotées du secteur, à la date de souscription des instruments et sur une période équivalente à la durée de vie de l'option ;
- en l'absence d'historique du comportement d'exercices, le Groupe détermine la durée de vie estimée des options sur la base d'un exercice à la moitié de la période d'exercice.

Ces hypothèses sont résumées ci-dessous :

Hypothèses	2013	2012
Taux sans risque (range selon durée de vie)	1,8 – 2,4%	2,1 – 3,7%
Volatilité attendue de l'action	40%	40%
Durée de vie estimée		
BSPCE (années)	3,75	3,75
Options (années)	4,75	4,75
BSA (années)	1,0	1,0

## Charges constatées relativement aux paiements fondés sur des actions

Données en milliers d'euros	2013	2012
Plans de BSPCE	345	172
Plans de stock-options	102	45
Plans de BSA		325
<b>Total charges constatées au titre des paiements fondés sur des actions</b>	<b>447</b>	<b>542</b>

dont comptabilisées en charges de personnel 447 217  
dont comptabilisées en autres charges externes 325

## NOTE 24 - Provisions pour retraites

Ces provisions concernent essentiellement les régimes à prestations définies, non financés, en France. Au 31 décembre 2013, les engagements de retraite s'élèvent à 84 K€.

En France, le régime à prestations définies concerne le versement d'indemnités de départ en retraite. Le Groupe provisionne ses engagements envers les salariés en application des dispositions des conventions collectives des commerces de gros et de la métallurgie, relatives au départ et à la mise à la retraite, dispositions modifiées en 2004 à la suite de la loi du 21 août 2003 portant réforme des retraites. La provision relative aux indemnités de départ en retraite est évaluée de manière actuarielle suivant les modalités exposées à la note 2.

Les principales hypothèses actuarielles retenues au titre de ces régimes sont les suivantes :

- application d'un taux de revalorisation annuel des salaires de 1,5 % à 2% ;
- application d'un taux d'actualisation net d'inflation de 3,17% pour 2013 et 2,69% pour 2012;
- l'hypothèse de rotation des effectifs a été mise à jour en fonction de l'historique des départs des cinq dernières années lorsque cet historique existe ou évalué à 5% dans le cas où l'historique n'existe pas ;
- départ à l'initiative du salarié ;
- âge de départ à la retraite : 67 ans.



## NOTE 25 - Provisions

(en milliers d'euros)	01/01/2012	Dotations	Reprises utilisées	Reprises non utilisées	Variation de périmètre	Reclassements	31/12/2012
Provisions pour risque produit	70	235	(21)	-	-	-	284
Provisions à caractère social	-	-	-	-	-	-	0
Autres provisions	-	150	-	-	-	-	150
<b>Total provisions</b>	<b>70</b>	<b>385</b>	<b>(21)</b>	-	-	-	<b>434</b>
<i>Dont part à plus d'un an</i>	-	18	-	-	-	-	18
<i>Dont part à moins d'un an</i>	70	367	(21)	-	-	-	416

(en milliers d'euros)	31/12/2012	Dotations	Reprises utilisées	Reprises non utilisées	Variation de périmètre	Reclassements	31/12/2013
Provisions pour risque produit	284	432	(39)	-	8	-	685
Provisions à caractère social	-	18	-	-	66	-	84
Autres provisions	150	0	(161)	-	11	19	19
<b>Total provisions</b>	<b>434</b>	<b>450</b>	<b>(200)</b>	-	<b>85</b>	<b>19</b>	<b>788</b>
<i>Dont part à plus d'un an</i>	18	18	-	-	66	19	121
<i>Dont part à moins d'un an</i>	416	432	(200)	-	19	-	667

La provision pour risque produit couvre les coûts éventuels associés à un mauvais fonctionnement des produits commercialisés par le Groupe durant la période de garantie (généralement de deux ans). Cette provision est évaluée à partir d'une analyse de la nature et de la criticité des défauts identifiés et d'une estimation du coût des actions correctrices à mettre en œuvre (frais d'installation des produits remplacés inclus).

Les autres provisions pour risques sont évaluées au cas par cas.

### Passifs éventuels

Dans le cadre de la gestion de ses activités, le Groupe est impliqué dans ou a engagé diverses procédures contentieuses ou pré contentieuses qui n'ont pas donné lieu à la constitution de provisions pour risques. Le Groupe estime que la situation financière consolidée ne serait pas affectée de façon significative en cas d'issue défavorable de ces procédures.

## NOTE 26 - Emprunts et autres dettes financières

Emprunts et autres dettes financières	31 décembre 2013	Non courant	Courant	31 décembre 2012	Non courant	Courant
Emprunt obligataire	9 125	9 125	-	-	-	-
Autres emprunts	5 337	4 657	680	680	437	243
Avances conditionnées	834	834	-	664	664	-
Sous-total emprunts et dettes financières	6 171	5 491	680	1 344	1 101	243
Dettes financières relatives à l'affacturage (cf. note 19)	2 574	-	2 574	536	-	536
<b>Total emprunts et autres dettes financières</b>	<b>17 870</b>	<b>14 616</b>	<b>3 254</b>	<b>1 880</b>	<b>1 101</b>	<b>779</b>

## Emprunt obligataire

Afin de financer ses besoins d'exploitation et de mettre en œuvre une politique de croissance externe en fonction des opportunités de marché, les actionnaires de la Société, réunis en Assemblée générale mixte le 18 décembre 2013, ont approuvé l'émission d'un emprunt obligataire d'un montant nominal total de 9.000 K€, avec suppression du droit préférentiel des actionnaires. L'émission, réalisée le même jour, de 1,2 million d'obligations convertibles en actions d'une valeur nominale chacune de 7,50 €, a été souscrite par Bpifrance pour 7 000 K€ et CM-CIC Capital Innovation et Aster Capital, actionnaires de référence de la Société, pour le solde.

Les principales modalités prévues au contrat d'émission et de souscription des obligations convertibles en actions Lucibel (« **OCA** ») sont les suivantes :

- Parité de conversion initiale fixée à 1 obligation pour 1 action ordinaire ;
- Taux de rendement annuel global des OCA fixé à 10% ;
- Remboursement du principal des OCA réalisé en une fois au cinquième anniversaire de la date d'émission (18 décembre 2013) ;
  - faculté pour Lucibel de rembourser par anticipation à tout moment, sans pénalité, tout ou partie des OCA en circulation (montant minimum en principal de 500 K€),
  - possibilité pour les titulaires d'OCA de choisir le remboursement anticipé de tout ou partie de leurs OCA et non la conversion totale ou partielle dans l'hypothèse où Etoile Finance viendrait à céder plus de 33,33% de sa participation ou en cas d'exercice par Etoile Finance de l'Obligation de céder (Pactes d'actionnaires) ;
- Conversion en une ou plusieurs fois lors de la survenance de l'un des événements de liquidité prévus au contrat ;
  - désengagement d'Etoile Finance (cession de plus de 33,33% de sa participation dans Lucibel),
  - exercice par Etoile Finance du droit de sortie conjointe proportionnelle ou de l'obligation de céder
  - admission des actions de la Société sur un marché réglementé ou régulé, français ou étranger
- Cas d'ajustements de la parité de conversion initiale (1 OCA pour 1 action ordinaire)
  - Faculté de Lucibel d'intégrer dans le ratio de conversion des OC les intérêts capitalisés et courus et, le cas échéant, les intérêts cash capitalisés,
  - En cas de survenance d'un événement de liquidité, la parité est ajustée en fonction de la valorisation de Lucibel retenue à l'occasion de cet événement et conduit à une rentabilité maximale des obligataires de 15%
  - Plafond de dilution liée à la conversion de l'intégralité des OC fixé à 6,7 millions d'actions (en cas de conditions de conversion dégradées)

En vertu du contrat d'obligations convertibles, Lucibel a une obligation :

- soit de rembourser la dette à maturité ;
- soit d'émettre un nombre variable d'instruments de capitaux propres, à la survenance d'un événement de liquidité tel que défini au contrat.

Le contrat ne prévoyant pas la remise d'un nombre fixe d'actions en échange d'un montant fixe de trésorerie, il ne comporte pas de composante capitaux propres mais intègre un dérivé incorporé. L'intégralité du contrat hybride a été désignée comme un passif financier à la juste valeur par le biais du résultat global.

En conséquence, les frais d'émission ont été intégralement enregistrés en charges de l'exercice 2013 pour un montant de 367 K€. Par ailleurs, la mise à juste la valeur de ce passif financier au 31 décembre 2013 a conduit à enregistrer une charge financière de 125 K€.

## Autres emprunts et avances conditionnées

Emprunts	Mise en place	Taux d'intérêt effectif	Au 31 décembre 2013	Arrivant à maturité au cours des exercices suivants					
				2014	2015	2016	2017	2018	2019 et après
OSEO - PPA	févr-12	5,80%	150	0	15	30	30	30	45
SOFIRED - Prêt participatif	juin-12	5,50%	442	121	123	130	68	-	-
CM-CIC / Emprunt MT	juil-13	4,26%	481	97	97	101	105	81	-
OSEO / Preficir	août-13	5,23%	301	1	300	-	-	-	-
CREDIT MARITIME	févr-11	3,50%	1 128	227	214	221	229	237	-
BCME	févr-11	3,55%	1 127	226	214	221	229	237	-
OSEO - Contrat dev participatif	août-13	5,61%	1 004	4	50	200	200	200	350
OSEO - Prêt à l'innovation	août-13	5,89%	704	4	35	140	140	140	245
<b>Total Autres emprunts</b>			<b>5 337</b>	<b>680</b>	<b>1 048</b>	<b>1 043</b>	<b>1 001</b>	<b>925</b>	<b>640</b>
Avances OSEO	sept-11		628	-	44	119	180	256	29
Assurance Prospection Export	2011		206	-	-	-	-	206	-
<b>Total Autres emprunts et avances conditionnées</b>			<b>6 171</b>	<b>680</b>	<b>1 092</b>	<b>1 162</b>	<b>1 181</b>	<b>1 387</b>	<b>669</b>

## Devise des emprunts et dettes financières

Le Groupe est endetté uniquement en euros et n'est pas exposé à des risques de change sur sa dette.

## Ventilation taux fixes / taux variables

Les dettes du Groupe sont à taux fixe, à l'exception du prêt OSEO – PPA (150 K€ de nominal) qui porte intérêt à Euribor 3 mois + 555 bps.

## Covenants

A l'exception de l'emprunt à moyen terme contracté en 2013 auprès de la banque CM-CIC (500 K€ de nominal), les autres lignes de crédit accordées au Groupe ne sont pas sujettes à des covenants financiers.

Les covenants et engagements spécifiques fixés contractuellement avec la banque CM-CIC sont les suivants :

- maintien des fonds propres déterminés sur la base des comptes annuels de Lucibel SA à au moins 4 M€ (les fonds propres ainsi déterminés s'élèvent à 7 244 K€ au 31 décembre 2013),
- maintien d'un ratio dettes financières nettes sur fonds propres de Lucibel SA (déterminés sur la base des comptes annuels) à moins de 0,5 étant précisé que les obligations convertibles émises avec une maturité supérieure à juillet 2015 sont considérées comme des fonds propres (compte tenu de sa trésorerie disponible au 31 décembre 2013 et de la qualification des obligations convertibles en fonds propres selon les termes du contrat d'emprunt, Lucibel SA n'est pas en situation d'endettement net à cette date),
- conservation par Monsieur Frédéric Granotier et sa famille d'une détention de 25% du capital de Lucibel SA, étant précisé que cet engagement devient caduc en cas d'admission des actions de la Société sur un marché régulé ou réglementé.

Lucibel dispose enfin de facilités de caisse à court terme pour un montant total de K€ 200 et d'une ligne de mobilisation de créances nées à l'étranger de K€ 300, non utilisées au 31 décembre 2013. Ces lignes sont confirmées pour une durée maximale de 60 jours.

## NOTE 27 - Autres passifs non courants

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Dettes sur immobilisations	325	-	-
Autres dettes	563	528	-
<b>Total</b>	<b>888</b>	<b>528</b>	<b>-</b>

Au 31 décembre 2013, les dettes sur immobilisations correspondent à la juste valeur estimée des compléments de prix relatifs à la prise de contrôle de la société Procédés Hallier. Les autres dettes correspondent à la valorisation des engagements de rachat d'actions résultant de l'acte de cession conclu entre Lucibel et les actionnaires de Procédés Hallier.

Au 31 décembre 2012, les autres dettes correspondaient à des fonds reçus dans le cadre des augmentations de capital en cours et non clôturées.

## NOTE 28 - Fournisseurs et comptes rattachés

Le poste fournisseurs et compte rattachés inclut le poste factures non parvenues et s'élève à 3 694 K€ au 31 décembre 2013 contre 1 864 K€ au 31 décembre 2012. L'augmentation de ce poste est liée à celle de l'activité du Groupe.

## NOTE 29 - Autres passifs courants

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012	01/01/2012
Dettes sur immobilisations	1 277	33	10
Dettes fiscales et sociales	2 463	914	319
Produits constatés d'avance	866	453	131
Clients – avoirs à établir	251	109	16
Autres dettes	1 518	548	396
<b>Total</b>	<b>6 375</b>	<b>2 057</b>	<b>872</b>

Les dettes sur immobilisations correspondent essentiellement aux soldes des paiements différés afférents aux acquisitions de Cordel Développement (500 K€) et Procédés Hallier (753 K€).

Le poste « Clients avoirs à établir » comprend notamment les remises de fin d'année octroyées aux clients distributeurs de la Société.

Les produits constatés d'avance reconnus à hauteur de K€ 866 au 31 décembre 2013 correspondent pour 493 K€ à l'étalement du produit de crédit impôt recherche (CIR).

Les autres dettes correspondent principalement aux engagements de rachat d'actions vis-à-vis des anciens actionnaires de Cordel Développement valorisés à 1 200 K€.

## INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

### NOTE 30 - Instruments financiers et gestion des risques financiers

Les instruments financiers au passif du bilan consolidé de Lucibel comprennent les emprunts obligataires et bancaires, les autres passifs financiers, ainsi que les dettes d'exploitation et les autres passifs non courants. A l'actif du bilan, ils comprennent les actifs financiers évalués à la juste valeur et ceux évalués au coût amorti, les créances d'exploitation et autres créances, ainsi que la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

#### Catégorie comptable et juste valeur des instruments financiers

	31 décembre 2013		31 décembre 2012	
	Valeur nette comptable	Juste valeur	Valeur nette comptable	Juste valeur
<b>ACTIFS</b>				
Prêts et dépôts comptabilisés au coût amorti	119	119	77	77
Créances d'exploitation et autres, comptabilisés au coût amorti (cf. note 19)	7 453	7 453	1 651	1 651
Autres actifs financiers à court terme, comptabilisés au coût amorti (cf. note 20)	402	402	219	219
Trésorerie et équivalents de trésorerie (cf. note 21)	9 306	9 306	1 349	1 349
<b>TOTAL ACTIFS FINANCIERS</b>	<b>17 280</b>	<b>17 280</b>	<b>3 296</b>	<b>3 296</b>
<b>PASSIFS</b>				
Emprunts comptabilisés au coût amorti (cf. note 26)	8 744	8 744	1 880	1 880
Emprunt obligataire comptabilisé à la juste valeur (cf. note 26)	9 125	9 125	-	-
Autres passifs financiers non courants (cf. 27)	888	888	528	528
Autres passifs financiers courants (cf. 29)	3 046	3 046	690	690
Dettes fournisseurs et comptes rattachés, comptabilisés au coût amorti	3 694	3 694	1 864	1 864
<b>TOTAL PASSIFS FINANCIERS</b>	<b>25 497</b>	<b>25 497</b>	<b>4 962</b>	<b>4 962</b>

La valeur comptable des créances d'exploitation et autres, de la trésorerie et équivalents de trésorerie et des dettes d'exploitation est quasiment égale à leur juste valeur compte tenu de la courte échéance de ces instruments.

#### Méthode de valorisation des instruments financiers à la juste valeur

Les tableaux ci-dessous présentent la méthode de valorisation des instruments financiers à la juste valeur, selon les 3 niveaux suivants :

- Niveau 1 : juste valeur calculée à partir de cours/prix cotés sur un marché actif pour des actifs et passifs identiques (équivalents de trésorerie) ;
- Niveau 2 : juste valeur calculée à partir de techniques de valorisation s'appuyant sur des données observables tels que des prix d'actifs ou de passifs similaires ou des paramètres cotés sur un marché actif (swaps et ventes à terme) ;
- Niveau 3 : juste valeur calculée à partir de techniques de valorisation reposant pour tout ou partie sur des données non observables telles que des prix sur un marché inactif ou la valorisation sur la base de multiples pour les titres non cotés.

	31 décembre 2013				31 décembre 2012			
	Total	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Total	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
<b>ACTIFS</b>								
Trésorerie et équivalents de trésorerie	<b>9 306</b>	9 306	-	-	<b>1 349</b>	1 349	-	-
<b>PASSIFS</b>								
Emprunt obligataire	<b>9 125</b>	-	-	9 125	-	-	-	-
Engagements d'achats d'actions propres	<b>1 743</b>	-	-	1 743	-	-	-	-

### Informations sur les risques financiers

De par leur nature, les instruments financiers détenus par le Groupe sont exposés aux risques financiers suivants :

- Risque de liquidité ;
- Risques de marché (change, taux, actions) ;
- Risques de crédit, risque de concentration client et fournisseur et risque pays.

Les analyses sur la sensibilité présentées ci-dessous reflètent la sensibilité comptable générée par les instruments financiers. Cette information n'est donc pas représentative de la sensibilité économique du Groupe.

### Risque de liquidité

Le Groupe considère que le risque de liquidité est caractérisé par l'existence d'un actif à plus long terme que le passif, et se traduit par l'incapacité à rembourser ses dettes à court terme en cas d'impossibilité de mobiliser son actif ou de recourir à des financements bancaires.

Depuis sa création, le Groupe a financé sa croissance organique et externe par voie d'augmentations de capital successives, d'une émission d'obligations convertibles en actions, de recours à l'endettement bancaire et, de manière moins significative, par l'obtention d'aides publiques à l'innovation ou encore par le remboursement de créances de crédit impôt recherche.

Au 31 décembre 2013, le Groupe disposait d'une trésorerie disponible de 9 306 K€ et d'emprunts et de dettes financières (y compris l'emprunt convertible en actions de 9 000 K€) d'un montant global de 17 870 K€ dont 3 254 K€ à court terme (sur ce montant les dettes relatives à l'affacturage représentent 2 574 K€).

Par ailleurs, le Groupe bénéficie de facilités de caisse à court terme pour un montant total de K€ 200 et d'une ligne de mobilisations de créances nées à l'étranger de K€ 300, non utilisées au 31 décembre 2013, et d'une capacité de mobilisation de ses créances clients à travers ses divers contrats d'affacturage.

Ainsi, au regard de sa trésorerie disponible et de ses autorisations de financement, et compte tenu des échéances programmées de remboursement de la dette financière actuelle au cours des prochains mois, des dépenses d'activité courante et des besoins de financement liés à la variation de son besoin en fonds de roulement, le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité à l'horizon d'un an à compter du 31 décembre 2013 et considère être en mesure de faire face à ses échéances de remboursement sur cet horizon.

## Risques de marché

### Risques de change

Compte tenu du caractère international de son activité, le Groupe se trouve exposé à un risque de change tant à l'égard de ses clients qu'à l'égard de ses fournisseurs.

Le Groupe a effectué en 2012 des opérations de ventes à terme de Dollars américain (USD) pour couvrir son exposition au risque de change sur les achats en USD réalisés pour les besoins de son activité. Le Groupe n'a pas eu recours à des produits dérivés sur 2013

Le Groupe négocie les conditions de couverture du risque de change au mieux de ses intérêts sans toutefois pouvoir garantir que les taux négociés constitueront les meilleurs taux de couverture du marché ni qu'il sera en mesure de négocier des taux raisonnables. Toute dégradation des conditions de négociation de ces taux ou évolution défavorable des taux pourrait avoir un impact défavorable sur les résultats et la situation financière du Groupe.

Les entités du Groupe sont exposées au risque de change sur leurs flux d'exploitation et sur leurs encours de financement libellés en devises autres que leurs monnaies locales qui correspondent à leurs monnaies fonctionnelles. Le tableau ci-dessous présente le montant au 31 décembre 2013 des passifs et actifs financiers contractés dans une devise autre que la devise fonctionnelle des entités du Groupe concernées.

en équivalent K€	EURO	USD	CHF	Autres devises
Actifs financiers, yc créances commerciales	-	323	-	-
Passifs financiers, yc créances commerciales	717	952	94	14
Instruments dérivés	-	-	-	-
Exposition nette par devise	(717)	(629)	(94)	(14)

Le Groupe présente une exposition :

- à la variation de l'euro en raison d'un prêt libellé en euro de la maison-mère Lucibel SA à sa filiale chinoise dont la monnaie fonctionnelle est le RMB,
- à la variation de l'USD en raison de diverses dettes opérationnelles libellées en USD dans les comptes de Lucibel SA.

Au 31 décembre 2013, l'exposition des capitaux propres au risque de change est due principalement au Franc suisse, au Dirham des Emirats Arabes Unis et au RMB chinois. Une variation de 10% des taux de conversion des devises étrangères à l'euro aurait un impact de 218 K€ sur les capitaux propres dont 1 K€ sur les participations ne donnant pas le contrôle.

### Risque de taux

La dette financière du Groupe est essentiellement souscrite à taux fixe dont le taux moyen ressort à environ 4,58%. Le prêt participatif d'amorçage (PPA) souscrit auprès d'OSEO en février 2012 (150 K€ de nominal) est le seul emprunt à taux variable et porte intérêt à Euribor 3 mois + 555 bps. Les financements à court terme (concours bancaires) sont rémunérés sur la base de 10% en moyenne.

Au 31 décembre 2013, compte tenu d'un total de dettes à taux variable représentant moins de 1% de la dette financière brute et d'un coût net de l'endettement financier s'établissant à 660 K€ (168 K€ hors emprunt obligataire), le Groupe considère que la sensibilité en année pleine d'une variation des taux d'intérêt de +/- 1% est sans incidence matérielle tant sur la valeur de marché de l'endettement que sur le niveau du résultat consolidé.

### Risque sur actions

Au 31 décembre 2012 et 2013, le Groupe ne détenait pas de portefeuille de placement investi en actions ou instruments financiers. En conséquence, il estime ne pas être exposé à un risque sur actions.

### **Risques de crédit, de concentration client et fournisseur et risque pays**

Les instruments financiers sur lesquels la Société encourt un risque de crédit sont principalement les créances clients. La Société commercialise ses produits et services auprès d'une clientèle concentrée essentiellement sur la France mais se développe également en Europe, Afrique et Moyen Orient. La Société évalue périodiquement le risque crédit et la situation financière de ses clients, et provisionne les pertes potentielles sur créances non recouvrables. Le montant de ces pertes constatées au cours des deux derniers exercices est demeuré non significatif et est resté dans les limites anticipées par la Direction. Dans le cadre du développement de son activité en France, certaines sociétés françaises du Groupe ont mis en place des contrats d'affacturage leur garantissant la mobilisation d'une partie de leur poste client et une assurance-crédit en cas de défaillance. S'agissant des clients internationaux, le Groupe procède à une analyse interne du risque client et demande si nécessaire des garanties auprès des clients présentant un risque de crédit. L'encours clients financé par les sociétés d'affacturage est comptabilisé en dettes financières (voir note 19).

La clientèle du Groupe est à ce jour principalement constituée de distributeurs spécialisés en matériel électrique et/ou d'éclairage, d'installateurs et de clients finaux répartis entre Grands Comptes et comptes classiques.

Le tableau ci-après récapitule le pourcentage du chiffre d'affaires réalisé au cours des exercices clos les 31 décembre 2012 et 31 décembre 2013 auprès des trois, cinq et dix principaux clients du Groupe par rapport au chiffre d'affaires total de ces exercices, illustrant le risque de concentration client :

Données IFRS consolidées	2013	2012
Chiffre d'affaires réalisé auprès des trois principaux clients par rapport au chiffre d'affaires total	18,1%	35,6%
Chiffre d'affaires réalisé auprès des cinq principaux clients par rapport au chiffre d'affaires total	26,1%	46,6%
Chiffre d'affaires réalisé auprès des dix principaux clients par rapport au chiffre d'affaires total	41,3%	58,0%

*N.B. : Données 2013 intégrant la contribution de Cordel depuis son entrée dans le périmètre du Groupe le 1<sup>er</sup> mars 2013*

En 2013, il n'y a pas de client contribuant à plus de 10% du chiffre d'affaires consolidé.

Le risque de concentration reste important, bien qu'en forte diminution entre 2012 et 2013, notamment du fait de l'acquisition de Cordel qui dispose d'une large base de clients (environ 30.000 points de vente). Cette concentration est largement imputable au stade précoce de développement du Groupe et à la priorité accordée à ce stade au B to B. Cette concentration devrait s'atténuer dans un contexte de forte montée en charge des activités du Groupe, en France et à l'international, et compte tenu des acquisitions récentes et futures de nouvelles activités qui contribuent à sa dilution.

Enfin, la Société a confié depuis le printemps 2013 la fabrication de l'ensemble de ses produits sous marque Lucibel à un sous-traitant industriel américain, de renommée mondiale, lui permettant ainsi de disposer de capacités de production adaptées à l'évolution de son activité et de maintenir un haut niveau de qualité de ses produits. Cette nouvelle solution de sous-traitance industrielle est venue remplacer l'activité de production assurée jusqu'en milieu d'année 2013 par l'usine opérée par Diligent Factory, filiale chinoise de la Société, dont l'activité a été recentrée sur le support à la recherche et développement et aux opérations liées à la gestion de la sous-traitance industrielle, au sourcing de composants et produits en Asie, et au contrôle qualité. La Société évalue régulièrement la capacité de son nouveau sous-traitant à produire conformément aux spécifications demandées, à respecter les délais de livraison des produits et à maintenir des conditions de prix acceptables. Afin de réduire le risque de dépendance à l'égard de ce sous-traitant, le Groupe envisage d'ouvrir une usine d'assemblage en Europe et pourrait si nécessaire faire appel à d'autres sous-traitants. En outre, en cas de rupture de la relation contractuelle par le sous-traitant actuel, le Groupe estime qu'il serait en mesure de conclure rapidement un nouveau contrat de sous-traitance. De plus, du fait d'un niveau élevé de formalisation et de documentation des *process* et des gammes de fabrication des produits, la Société pourra rapidement relancer la production.



Le Groupe a mis en place une politique de gestion de la trésorerie ayant pour objectif de limiter les placements à des instruments financiers à court terme et à faible risque. Les disponibilités du Groupe sont essentiellement exprimées en euros et concentrées dans trois grandes banques internationales.

### **NOTE 31 - Engagements hors état de la situation financière**

Dans le cadre de son activité, la Société est amenée à prendre un certain nombre d'engagements. Certains engagements ont fait l'objet de provisions, tels que les engagements liés à la garantie produits.

Au 31 décembre 2013, la nature des engagements portés par la Société reste sensiblement identique à celle existant au 31 décembre 2012. Les principaux changements enregistrés sur la période écoulée en matière d'engagements hors bilan et passifs éventuels sont listés ci-après.

La Direction estime, au mieux de sa connaissance actuelle, qu'il n'existe pas à ce jour d'engagements susceptibles d'avoir un impact significatif sur sa situation financière actuelle ou future, autres que ceux listés ci-dessous.

#### *(i) Engagements de location*

Le Groupe loue des bureaux et des entrepôts pour son activité. Au 31 décembre 2013, les échéances de loyers minima futurs, hors charges de maintenance, au titre des baux conclus s'établissent à 757 K€ contre 352 K€ en 2012.

Enfin, la Société loue des véhicules de fonction principalement affectés à ses effectifs commerciaux dans le cadre de contrats de location simple de durée généralement comprise entre 36 et 48 mois. Les redevances versées en 2013 par le Groupe dans le cadre de ces contrats se sont établies à 352 K€ contre 145 K€ en 2012.

#### *(ii) Engagements industriels*

La Société communique à son sous-traitant industriel en charge de la fabrication des produits sous marque Lucibel, l'état de ses anticipations de production et de commandes de produits finis. Au 31 décembre 2013, les engagements d'achat pris par ce sous-traitant pour le compte de la Société à partir des plans de production qu'elle lui a communiqués s'élèvent à 613 K€.

Au 31 décembre 2013, la Société ne bénéficiait pas d'autres engagements donnés ou reçus significatifs.

#### *(iii) Sûretés réelles*

Le Groupe a nanti au profit du pool bancaire de Cordel Développement (Crédit Maritime et BCME) l'intégralité des actions Cordel détenues par Cordel Développement, jusqu'à complet remboursement de l'emprunt. Au 31 décembre 2013, la valeur nette de l'emprunt est de 2 255 K€ contre 2 661 K€ au 31 décembre 2012.

#### *(iv) Autres engagements*

Conformément aux termes de l'acte de cession conclu entre Lucibel et les actionnaires de Cordel Développement, Lucibel SA a nanti au profit de l'un des anciens actionnaires de Cordel Développement une partie des actions de Cordel Développement jusqu'à complet paiement du prix d'acquisition de ses titres. Au 31 décembre 2013, la somme restant due à cet actionnaire s'élève à 500 K€; la part du capital de Cordel Développement nanti en garantie de ce paiement s'établissant à 21%.

#### *Engagements pris dans le cadre de la mise en place d'un emprunt bancaire*

La Société s'est engagée, à l'occasion de la mise en place d'un nouvel emprunt bancaire au cours de l'été 2013, à respecter un ensemble de « covenants » portant sur le ratio dettes financières nettes sur fonds propres et le montant des fonds propres déterminés sur la base des comptes annuels (voir note 26). Par ailleurs, l'actionnaire dirigeant de Lucibel s'est engagé à conserver 25% du capital de Lucibel.

Cet engagement deviendra caduc en cas de mise sur le marché des actions. Au 31 décembre 2013, ces engagements sont respectés.

Par ailleurs, à la mise en place de l'emprunt, la Société a nanti au profit de l'établissement de crédit 20% du capital de Cordel Développement. Ce nantissement diminuera au cours de l'emprunt proportionnellement aux remboursements effectués.

La direction estime, au mieux de sa connaissance actuelle, qu'il n'existe pas à ce jour d'engagements susceptibles d'avoir un impact significatif sur sa situation financière actuelle ou future, autres que ceux listés ci-dessus.

#### *Engagements reçus dans le cadre des garanties de passif de Cordel et Procédés Hallier*

Suite aux deux acquisitions réalisées en 2013, Lucibel bénéficie des garanties de passif suivantes :

- jusqu'à 1,5 M€ jusqu'au 31 mars 2016 pour Cordel, sous réserve d'une franchise de 50 K€ ;
- 1 M€ jusqu'au 30 décembre 2015 pour Procédés Hallier.

### **NOTE 32 - Informations sur les parties liées**

#### **Dirigeants**

Les principes de rémunérations et avantages assimilés alloués au Président du Conseil d'administration et aux Directeurs Généraux sont revus chaque année par le Conseil d'administration.

Le montant total des jetons de présence votés par l'assemblée générale du 7 mars 2014 s'établit à 45 K€ au titre de l'exercice 2013 (40 K€ en 2012).

Le montant total des rémunérations au titre des avantages à court terme en numéraire et avantages en nature versés aux membres du comité de direction et des organes d'administration par la Société s'est élevé à 794 K€ en 2013 contre 552 K€ en 2012.

La juste valeur des bons de souscription de parts de créateur d'entreprise attribués aux membres du comité de direction et aux organes d'administration de la société en 2013 et 2012 s'est élevée à 120 K€ et 237 K€ respectivement. La charge de rémunération correspondante comptabilisée au cours des exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 s'est élevée à 106 K€ et 165 K€ respectivement.

La Société n'a pas mis en place de mécanisme de prime de départ ou d'arrivée pour les mandataires sociaux. Il n'existe pas non plus de régime complémentaire de retraite spécifique pour les mandataires sociaux. Il n'y a pas d'avantages postérieurs à l'emploi pour les dirigeants de la Société.

#### **Prestations Actionnaires**

Lucibel bénéficie de prestations de conseils de la part de la société ETOILE FINANCE en matière de conduite et d'animation de la politique générale de la société et de ses orientations stratégiques, en matière de développement, d'opérations d'investissement et de désinvestissement, de stratégie financière, d'aide à la détermination des axes de développement commercial, d'innovation technologique et de politique de ressources humaines notamment. A ce titre, le Groupe a comptabilisé des charges de 132 K€ et 114 K€ au cours des exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 respectivement.

#### **Prestations Administrateurs**

Lucibel bénéficie de prestations de services de recherche d'investisseurs de la part de la Société ARCEUS FINANCE, SARL unipersonnelle détenue par Monsieur Nicolas Reboud, administrateur de la Société. A ce titre, le Groupe a versé à ARCEUS FINANCE la somme TTC de 24 K€ et 32 K€ au cours des exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 respectivement. Les honoraires ont été comptabilisés en diminution de la prime d'émission pour 20 K€ et 27 K€ au titre des exercices 2013 et 2012.

Monsieur Jean-Laurent Houot, directeur général délégué de Lucibel, met des locaux à disposition du Groupe à titre gratuit. Dans ce cadre, le Groupe supporte des charges locatives et certains travaux d'infrastructure. Le montant de ces charges comptabilisées sur les exercices 2013 et 2012 s'élève à 3 K€ et 1 K€ respectivement.

Sur l'exercice 2013, le Groupe a enregistré 85 K€ de produits opérationnels non courants envers Monsieur Fabien Mevel, ancien Directeur Général Délégué de Lucibel.

230 769 BSA ont été attribués à Aster Capital Partner à titre gratuit en juin 2012. La charge correspondant à cette attribution, a été comptabilisée sur l'exercice 2012 pour 325 K€ soit la juste valeur des services rendus estimée en conformité avec IFRS 2.

### Autres parties liées

Dans le cadre de l'accord cadre conclu entre Lucibel SA et son associé à l'occasion de la constitution de Citéclaire, Lucibel SA s'est engagée à mettre gratuitement à disposition de Citéclaire deux ressources technico-commerciales. A ce titre, le coût associé aux deux salariés concernés s'élève à 72 K€ sur 2013.

Les soldes des créances et dettes envers les parties liées (y compris Citéclaire) ainsi que les produits et charges comptabilisés sur les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 s'établissent comme suit :

(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012
Créances clients	22	
Autres Créances	0	
<b>Actif</b>	<b>22</b>	<b>0</b>
Dettes fournisseurs		51
Autres dettes		
<b>Passif</b>	<b>0</b>	<b>51</b>
(en milliers d'euros)	31/12/2013	31/12/2012
Autres achats et charges externes	135	115
Charges de personnel	72	325
<b>Charges</b>	<b>207</b>	<b>440</b>
Chiffre d'affaires	18	
Produits financiers	85	
<b>Produits</b>	<b>103</b>	<b>0</b>

### NOTE 33 - Événements post-clôture

#### Attributions de BSPCE

Dans ses séances du 20 février et du 7 mars 2014, le Conseil d'administration a attribué 194.000 BSPCE au total donnant le droit de souscrire à 194.000 actions nouvelles de la Société au prix moyen de 9,50 euros par action et 25.000 options de souscription d'actions donnant le droit de souscrire à 25.000 actions nouvelles de la Société au prix moyen de 9,50 euros par action

#### Souscriptions de BSPCE

Depuis la clôture de l'exercice, 5.000 BSPCE donnant le droit de souscrire à 5.000 actions à 1 euro ont été exercés.

**NOTE 34 - Honoraires des commissaires aux comptes**

Les honoraires des Commissaires aux comptes de Lucibel SA pris en charge au cours de l'exercice 2013 s'élèvent au titre de leur mission à 73 K€.

## **20.2. INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA**

### **20.2.1. Contexte de l'établissement de données financières pro forma**

Les informations financières pro forma présentées ci-dessous sont établies afin de donner au lecteur du présent Document de Base, une information pertinente de l'impact théorique sur les principaux postes du compte de résultat consolidé du Groupe Lucibel des deux opérations de croissance externe intervenues au cours de l'exercice écoulé clos le 31 décembre 2013.

Ces opérations sont décrites en détail au paragraphe « Transactions prises en compte dans le cadre de l'établissement des informations financières pro forma ».

Ces opérations se sont traduites par une variation de taille supérieure à 25% par rapport au périmètre de consolidation historique. Dès lors, une information financière pro forma a été préparée en application du règlement européen 809/2004 sur le prospectus et conformément à la recommandation AMF n°2013-08 du 17 mai 2013 sur la production d'une information financière pro forma.

Les présentes informations financières pro forma ont donc été établies conformément aux dispositions de l'annexe II « module d'information financière pro forma » du règlement européen prospectus n°809/2004, et conformément aux recommandations émises par l'ESMA (Ex CESR) en février 2005 sur ce sujet.

L'attention du lecteur est attirée sur le fait que les informations financières pro forma n'ont qu'une valeur purement illustrative. En raison de leur nature même, elles traitent d'une situation hypothétique, et par conséquent, ne représentent pas la situation financière ou les résultats effectifs qu'aurait pu dégager le Groupe Lucibel dans sa nouvelle configuration juridique si l'ensemble des opérations étaient effectivement intervenues à l'ouverture du dernier exercice présenté soit celui clos au 31 décembre 2013.

Les informations financières pro forma ne sont pas non plus indicatives des résultats des activités opérationnelles ou de la situation financière future du Groupe Lucibel dans sa nouvelle configuration. En effet, de par la mécanique de construction, il s'agit de présenter des impacts théoriques des opérations réalisées sur les comptes consolidés audités du Groupe Lucibel sans que pour autant le management du Groupe ne soit intervenu sur la gestion des entités et actifs acquis, ni qu'il ait pu mettre en œuvre les synergies tant industrielles, logistiques, financières et commerciales qui ont été engagées depuis la réalisation juridique des transactions concernées.

### **20.2.2. Transactions prises en compte dans le cadre de l'établissement des informations financières pro forma**

Les deux opérations de croissance externe intervenues au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013 et prises en compte afin d'établir les données financières pro forma sont les suivantes :

- Acquisition par Lucibel SA de 100% des titres de la société Cordel Développement, holding de détention de la société Cordel SAS spécialisée dans la fourniture de produits et solutions d'éclairage à destination des points de vente et commerces ;
- Acquisition par Lucibel SA de 100% des titres de la société Procédés Hallier, spécialiste de l'éclairage pour musées.

### **20.2.3. Informations financières pro forma présentées**

#### **20.2.3.1. Principes de réalisation des comptes pro forma**

Dans le cadre des transactions intervenues au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013, le Groupe a souhaité présenter au sein du présent document de Base une information financière pro forma afin de refléter l'incidence qu'auraient eu les acquisitions des sociétés Cordel Développement et Procédés Hallier sur le compte de résultat consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 comme si ces acquisitions avaient été réalisées au 1<sup>er</sup> janvier 2013, étant précisé (i) que Cordel Développement et sa

filiale Cordel ont été consolidées par intégration globale à compter du 1<sup>er</sup> mars 2013 dans les comptes consolidés historiques de Lucibel et (ii) que Procédés Hallier a été consolidée par intégration globale à compter du 30 décembre 2013 dans les comptes consolidés historiques de Lucibel.

#### 20.2.3.2. Compte de résultat consolidé pro forma résumé pour l'exercice clos le 31 décembre 2013

Données en milliers d'euros	Données IFRS historiques auditées Lucibel 2013	Groupe Cordel (1/1/2013 au 28/2/2013)	Procédés Hallier (1/1/2013 au 31/12/2013)	Ajustements Pro forma	Informations financières pro forma périmètre juridique au 31/12/2013
Chiffre d'affaires	21 542	1 054	2 523	-	25 119
Achats consommés	(11 504)	(500)	(512)	-	(12 516)
Charges externes	(6 974)	(303)	(280)	-	(7 557)
Charges de personnel	(8 760)	(455)	(689)	-	(9 904)
Impôts et taxes	(269)	(22)	(17)	-	(308)
Dotations nettes des reprises aux amortissements et provisions	(1 140)	(11)	(46)	(33)	(1 230)
Autres produits et charges d'exploitation	802	-	3	-	805
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>(6 303)</b>	<b>(237)</b>	<b>982</b>	<b>(33)</b>	<b>(5 591)</b>
Autres produits et charges opérationnels	(320)	-	-	-	(320)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(6 623)</b>	<b>(237)</b>	<b>982</b>	<b>(33)</b>	<b>(5 911)</b>
Part dans le résultat des entités mises en équivalence	(71)	-	-	-	(71)
<b>Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence</b>	<b>(6 694)</b>	<b>(237)</b>	<b>982</b>	<b>(33)</b>	<b>(5 982)</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(601)</b>	<b>(22)</b>	<b>6</b>	<b>(142)</b>	<b>(759)</b>
Impôt sur les résultats	55	-	(329)	11	(263)
<b>Résultat net</b>	<b>(7 240)</b>	<b>(259)</b>	<b>659</b>	<b>(164)</b>	<b>(7 004)</b>
<b>Dont part attribuable aux actionnaires de la société mère</b>	<b>(7233)</b>	<b>(259)</b>	<b>659</b>	<b>(164)</b>	<b>(6997)</b>
<b>Dont part attribuable aux intérêts ne donnant pas le contrôle</b>	<b>(7)</b>				<b>(7)</b>

#### 20.2.4. Notes annexes aux informations financières pro forma

##### 20.2.4.1. Base de préparation du compte de résultat consolidé pro forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2013

Les informations financières pro forma ont été établies à partir des informations financières historiques suivantes, à partir desquelles des retraitements et des reclassements de présentation ont été effectués :

- les comptes consolidés du Groupe Lucibel arrêtés selon le référentiel IFRS au 31 décembre 2013, ayant fait l'objet d'un audit par le collège des Commissaires aux comptes de la Société (01 Audit Assistance et Ernst & Young Audit), pour lesquels une opinion sans réserve ni observation a été émise en date du 21 mars 2014. Ces états financiers figurent à la section 20.1 du présent Document de Base,
- les comptes annuels de la société Cordel Développement établis en principes comptables français au 31 décembre 2013, ayant fait l'objet d'un audit par le collège des Commissaires aux comptes de Cordel Développement (Gefico A.B.O. et Ouest Conseil Audit), pour lesquels une opinion sans réserve ni observation a été émise en date du 30 janvier 2014,
- les comptes annuels de la société Cordel, filiale à 100% de la société Cordel Développement, établis en principes comptables français au 31 décembre 2013, ayant fait l'objet d'un audit par

le cabinet Ouest Conseils Audit, Commissaire aux comptes de Cordel, pour lesquels une opinion sans réserve ni observation a été émise en date du 30 janvier 2014,

- les comptes annuels de la société Procédés Hallier établis en principes comptables français au 31 décembre 2013, ayant fait l'objet d'un audit par le cabinet O1 Audit Assistance, Commissaire aux comptes de Procédés Hallier, pour lesquels une opinion avec réserve technique sur les stocks d'ouverture au 1<sup>er</sup> janvier 2013 a été émise en date du 10 avril 2014.

#### 20.2.4.2. Principes et méthodes comptables utilisées

Les informations financières pro forma sont établies conformément aux méthodes comptables du Groupe Lucibel telles que détaillées dans l'annexe aux comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

Il est rappelé que le Groupe Lucibel a établi des premiers comptes consolidés au 31 décembre 2013 selon le référentiel IFRS dans le cadre de son projet d'introduction en bourse envisagée sur le marché NYSE Euronext Paris.

#### 20.2.4.3. Décalages de dates de clôture

Toutes les sociétés prises en comptes dans le cadre de l'établissement des informations financières pro forma clôturent leurs comptes au 31 décembre.

#### 20.2.4.4. Hypothèses de construction

Le compte de résultat consolidé pro forma résumé pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 est établi comme si les deux acquisitions étaient intervenues au 1<sup>er</sup> janvier 2013.

Tous les ajustements pro forma se rapportent directement aux acquisitions réalisées.

Pour les besoins de cet exercice, le Groupe a eu recours à un certain nombre d'hypothèses qui sont détaillées ci-après, jugées raisonnables par Lucibel à la date de l'établissement du compte de résultat consolidé pro forma.

- prise en compte des comptes de résultat historiques pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 28 février 2013 de Cordel Développement et Cordel issus des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2013 de ces deux entités,
- prise en compte du compte de résultat historique 2013 de la société Procédés Hallier, issu des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2013 de cette société.

Par ailleurs, le Groupe Lucibel a pris en compte les ajustements pro forma suivants :

- prise en compte au 1<sup>er</sup> janvier 2013 d'une charge complémentaire d'amortissements des actifs incorporels amortissables acquis à hauteur de 33 K€ Cette charge correspond à l'amortissement sur les deux premiers mois de l'exercice de la base clients dégagée lors de l'allocation du prix d'acquisition (« PPA ») du groupe Cordel,
- s'agissant du résultat financier :
  - il n'a pas été considéré d'incidence liée à l'acquisition du groupe Cordel jugée non significative compte tenu d'une acquisition effective au 1<sup>er</sup> mars 2013,
  - s'agissant de Procédés Hallier, les modalités de financement de l'acquisition retenues dans le cadre de l'exercice pro forma ont consisté à considérer un financement ad hoc du prix d'acquisition des titres (hors crédits vendeur et compléments de prix décaissés postérieurement au 31 décembre 2013) net de la trésorerie acquise, soit 1.421 K€, prenant la forme d'un emprunt à des conditions de taux équivalentes à celles négociées par Lucibel en décembre 2013, soit 10% annuel.

- les ajustements de la charge d'impôt de l'exercice correspondent uniquement aux effets d'impôt relatif aux autres ajustements tels que décrits ci-dessus.

Les informations financières pro forma ne tiennent pas compte :

- d'économie de coûts ou d'autres synergies qui pourraient résulter des acquisitions,
- d'éléments particuliers qui pourraient résulter des coûts de restructuration ou d'intégration qui pourraient être engagés du fait des acquisitions,
- d'éventuels charges ou produits d'impôt qui pourraient résulter d'une nouvelle structuration du Groupe,
- d'éventuelles charges complémentaires d'amortissement qui pourraient résulter de l'allocation définitive des prix d'acquisition de Cordel et de Procédés Hallier à des actifs amortissables, le cas échéant,
- des incidences qui pourraient résulter d'évolutions dans la structure financière du nouveau Groupe combiné.

### **20.3. ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE LUCIBEL SA**

Le Groupe ayant établi des comptes consolidés sur la période de référence, les états financiers individuels historiques de Lucibel SA ne sont pas intégrés dans le présent Document de Base.

### **20.4. VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES**

#### **20.4.1. Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés établis selon les normes IFRS telles qu'adoptées dans l'Union Européenne pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012**

01 AUDIT ASSISTANCE  
33, rue Anna Jacquin  
92100 Boulogne-Billancourt  
S.A.R.L. au capital de € 106.928

Commissaire aux Comptes  
Membre de la compagnie  
régionale de Versailles

ERNST & YOUNG Audit  
1/2, place des Saisons  
92400 Courbevoie - Paris-La Défense 1  
S.A.S. à capital variable

Commissaire aux Comptes  
Membre de la compagnie  
régionale de Versailles

#### **Lucibel Exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013**

#### **Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés**

Au Président-Directeur Général,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société Lucibel et en application du règlement (CE) n°809/2004 dans le cadre du projet d'admission des actions de la société sur le marché NYSE Euronext Paris, nous avons effectué un audit des comptes consolidés de la société Lucibel établis selon le référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes consolidés ont été établis sous la responsabilité du conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les



comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues, et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés, établis pour les besoins du prospectus, présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, le patrimoine et la situation financière aux 31 décembre 2012 et 2013, ainsi que le résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation pour chacun des exercices clos à ces dates.

Boulogne-Billancourt et Paris-La Défense, le 21 mars 2014

Les commissaires aux comptes

01 AUDIT ASSISTANCE  
Brigitte Guillebert

ERNST & YOUNG Audit  
Pierre-Henri Pagnon

#### **20.4.2. Rapport des commissaires aux comptes sur les informations financières pro forma**

01 AUDIT ASSISTANCE  
33, rue Anna Jacquin  
92100 Boulogne-Billancourt  
S.A.R.L. au capital de € 106.928

ERNST & YOUNG Audit  
1/2, place des Saisons  
92400 Courbevoie - Paris-La Défense 1  
S.A.S. à capital variable

Commissaire aux Comptes  
Membre de la compagnie  
régionale de Versailles

Commissaire aux Comptes  
Membre de la compagnie  
régionale de Versailles

**Lucibel**

#### **Rapport des commissaires aux comptes sur les informations financières pro forma**

Au Président Directeur Général,

En notre qualité de commissaires aux comptes et en application du règlement (CE) N° 809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les informations financières pro forma de la société Lucibel relatives à l'exercice clos le 31 décembre 2013 incluses dans la partie 20.2 du document de base préparé dans le cadre de l'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Euronext Paris.

Ces informations financières pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer l'effet que les deux opérations de croissance externes intervenues au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013 (acquisitions du groupe Cordel et de la société Procédés Hallier) auraient pu avoir sur le compte de résultat consolidé de la société Lucibel relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2013 si les opérations avaient pris effet au 1<sup>er</sup> janvier 2013. De par leur nature même, elles décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si l'opération ou l'événement était survenu à une date antérieure à celle de sa survenance réelle.

Ces informations financières pro forma ont été établies sous votre responsabilité en application des dispositions du règlement (CE) N° 809/2004 et des recommandations ESMA relatives aux informations financières pro forma.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe II point 7 du règlement (CE) N° 809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement des informations financières pro forma.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimées nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences qui ne comportent pas d'examen des informations financières sous-jacentes à l'établissement des informations financières pro forma ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles ces informations financières pro forma ont été établies concordent avec les documents sources tels que décrits dans les notes annexes aux informations financières pro forma, à examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma et à nous entretenir avec la direction de la société Lucibel pour collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires.

A notre avis :

- les informations financières pro forma ont été adéquatement établies sur la base indiquée,
- cette base est conforme aux méthodes comptables de l'émetteur.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'enregistrement du document de base auprès de l'AMF et, le cas échéant, de l'offre au public en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels un prospectus, comprenant ce document de base, visé par l'AMF, serait notifié, et ne peut être utilisé dans un autre contexte.

Boulogne-Billancourt et Paris-La Défense, le 14 avril 2014

Les commissaires aux comptes

01 AUDIT ASSISTANCE  
Brigitte Guillebert

ERNST & YOUNG Audit  
Pierre-Henri Pagnon

## **20.5. DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES**

31 décembre 2013.

## **20.6. INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES ET AUTRES**

Sans objet.

## **20.7. POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES**

### **20.7.1. Dividendes versés au cours des trois derniers exercices**

Néant.

### **20.7.2. Politique de distribution de dividendes**

Compte tenu du stade de développement du Groupe et de la priorité donnée aux investissements, la Société n'envisage pas d'initier une politique de versement de dividendes à court terme.

## **20.8. PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE**

Le Groupe n'a pas connu par le passé de charges significatives liées à des contentieux prud'homaux avec ses salariés. A cet égard, le Groupe évalue au cas par cas, avec l'aide de ses conseils juridiques et comptables, le montant des provisions devant le cas échéant être passées en comptabilité.

Par ailleurs, dans le cadre de contrôles fiscaux et sociaux effectués sur les exercices 2009 et 2010 (déclarations fiscales), 2009 à 2011 (déclarations de TVA) et 2010 à 2012 (cotisations sociales), la Société n'a pas fait l'objet de redressements significatifs.

Il n'existe pas d'autre procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont le Groupe a connaissance, qui est en suspens ou dont il est menacé, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité du Groupe.

#### **20.9. CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE**

Il n'y a pas eu, à la connaissance du Groupe, de changement significatif de la situation financière ou commerciale du Groupe depuis le 31 décembre 2013.

## **21. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

Sauf indication contraire, les références aux statuts dans le présent chapitre s'entendent des statuts de la Société adoptés par l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires en date du 7 mars 2014 sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris.

### **21.1. CAPITAL SOCIAL**

#### **21.1.1. Montant du capital social**

A la date du présent Document de Base, le capital social de la Société s'élève à 6.259.680 €, divisé en 6.259.680 actions de 1 € de valeur nominale chacune, toutes de mêmes catégories et libérées en totalité.

#### **21.1.2. Titres non représentatifs du capital**

A la date du présent Document de Base, il n'existe aucun titre non représentatif du capital.

#### **21.1.3. Actions détenues par la Société ou pour son compte propre**

A la date du présent Document de Base, la Société ne détient aucune de ses actions et aucune action de la Société n'est détenue par l'une de ses filiales ou par un tiers pour son compte.

L'Assemblée Générale Mixte du 7 mars 2014 a autorisé le Conseil d'administration, pour une durée de 18 mois à compter de l'assemblée et sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris, à opérer sur les actions de la Société dans le cadre d'un programme de rachat d'actions mis en œuvre conformément aux dispositions des articles L. 225-209 et suivants du Code de commerce et aux dispositions du règlement général de l'AMF dans les conditions décrites ci-après.

##### 21.1.3.1. Objectifs du programme de rachat d'actions

Le Conseil d'administration est autorisé à opérer sur les actions de la Société en vue :

- d'animer le marché des titres de la Société, notamment pour en favoriser la liquidité, dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à une charte de déontologie reconnue par l'AMF et conclu avec un prestataire de services d'investissement dans le respect de la pratique de marché admise par l'AMF ;
- de mettre en œuvre tout plan d'options d'achat d'actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L. 225-177 et suivants du Code de commerce ;
- d'attribuer à titre gratuit des actions dans le cadre des dispositions des articles L. 225-197-1 et suivants du Code de commerce ;
- d'attribuer des actions aux salariés au titre de leur participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise et de mettre en œuvre tout plan d'épargne d'entreprise dans les conditions prévues par la loi, notamment les articles L. 3332-1 et suivants du Code du travail ;
- de conserver des actions en vue de leur remise ultérieure à titre de paiement ou d'échange dans le cadre d'opérations de croissance externe ;
- de remettre des actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès au capital ;

- d'annuler tout ou partie des actions ainsi rachetées afin de réduire le capital, dans le cadre et sous réserve d'une autorisation de l'assemblée générale extraordinaire en cours de validité ;
- et, plus généralement, de réaliser toute opération autorisée ou qui viendrait à être autorisée par la loi ou toute pratique de marché qui viendrait à être admise par l'AMF, étant précisé que la Société en informerait ses actionnaires par voie de communiqué.

#### 21.1.3.2. Principales modalités du programme

**Prix d'achat maximum :** L'acquisition de ces actions ne pourra être effectuée à un prix supérieur à 300% du premier cours coté, étant précisé qu'en cas de modification du nominal de l'action, d'augmentation de capital par incorporation de réserves et attribution d'actions gratuites ainsi qu'en cas de division ou de regroupement des titres, d'amortissement ou de réduction de capital, de distribution de réserves ou d'autres actifs et de toutes autres opérations portant sur les capitaux propres, ce prix unitaire sera ajusté par un coefficient multiplicateur égal au rapport entre le nombre de titres composant le capital avant l'opération et ce nombre après l'opération.

**Montant maximum des fonds pouvant être consacrés au rachat d'actions :** En toute hypothèse, le montant maximal que la Société serait susceptible de payer ne pourra excéder 5.000.000 euros.

Il est précisé que les achats pourront porter sur un nombre d'actions qui ne pourra excéder 10% du capital social à la date de ces achats. Toutefois, le nombre d'actions acquises en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'une opération de fusion, de scission ou d'apport ne pourra excéder 5% du capital social.

Conformément aux dispositions de l'article L. 225-210 du Code de commerce, la Société ne pourra posséder, directement ou indirectement, plus de 10% de son capital social. Les actions ainsi rachetées pourront être annulées.

#### 21.1.3.3. Obligations de communication

Il est rappelé qu'à compter de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris, cette dernière sera tenue aux obligations de communication suivantes :

**Préalablement à la mise en œuvre du programme de rachat autorisé par l'Assemblée Générale Mixte du 7 mars 2014 :**

- Publication d'un descriptif du programme de rachat d'actions (diffusion effective et intégrale par voie électronique et mise en ligne sur le site Internet de la Société).

**Pendant la réalisation du programme de rachat :**

- Publication des transactions à J+7 par mise en ligne sur le site Internet de la Société (hors transactions réalisées dans le cadre d'un contrat de liquidité) ;
- Déclarations mensuelles de la Société à l'AMF.

**Chaque année :**

- Présentation du bilan de la mise en œuvre du programme de rachat et de l'utilisation des actions acquises dans le rapport du Conseil d'administration à l'Assemblée Générale.

#### 21.1.4. **Autres titres donnant accès au capital**

##### 21.1.4.1. Obligations convertibles

L'Assemblée Générale Mixte du 18 décembre 2013 a décidé l'émission, au pair, de 1.200.000 obligations convertibles en actions (« **OCA** ») d'une valeur nominale de 7,50 € chacune, soit un montant total de 9.000.000 €, au profit de trois investisseurs :

- Bpifrance Participations, à hauteur de 933.334 OCA ;
- FCPR Aster II, à hauteur de 66.667 OCA ;
- CM-CIC Capital Innovation, à hauteur de 199.999 OCA.

Les OCA sont toutes sous la forme nominative. Elles portent intérêt selon un taux de rendement annuel global de 10%. Le remboursement du principal des OCA sera réalisé en une fois au cinquième anniversaire de la date d'émission, soit le 18 décembre 2018, étant précisé qu'un remboursement anticipé, total ou partiel, est cependant possible.

La parité de conversion est d'une (1) action pour une (1) OCA, sous réserve des ajustements prévus dans le contrat d'émission. En prenant les éléments suivants pour hypothèse, la dilution maximale résultant de la conversion des 1.200.000 OCA serait de 1.015.939 actions :

- conversion automatique des OCA six mois après leur souscription (mi-juin 2014) ;
- calcul de la parité de conversion en considérant une valeur de l'action Lucibel à 9,5 € par action correspondant au prix de souscription des actions de la Société retenu dans le cadre de la dernière augmentation de capital clôturée en décembre 2013 ;
- ajustement de la parité de conversion pour intégrer les intérêts capitalisés et courus au moment de la conversion ;

étant précisé qu'en toute hypothèse les OCA ne pourront donner lieu à la création de plus de 6.675.650 actions nouvelles.

En cas d'admission des actions de la Société aux négociations sur un marché réglementé français ou étranger, les titulaires d'OCA se sont engagés à convertir, à la demande de la Société, l'intégralité de leurs obligations concomitamment à l'opération d'introduction en bourse selon une parité ajustée en fonction du prix d'admission des actions.

Dans le cas où la Société ne demanderait pas la conversion des OCA à cette occasion, chaque titulaire d'OCA pourra décider de convertir tout ou partie de ses obligations dans les mêmes conditions.

#### 21.1.4.2. Options de souscription d'actions

A la date du présent Document de Base, 3 plans d'options de souscription d'actions, dont les principales caractéristiques sont présentées dans le tableau figurant à la section 17.3, sont encore en vigueur.

#### 21.1.4.3. Bons de souscription d'actions

La Société a procédé à 3 émissions de bons de souscription d'actions (« **BSA** ») au profit d'investisseurs. Les BSA 2011 émis le 7 décembre 2011 et non encore exercés sont devenus caducs le 31 décembre 2013 (Plan n°1).

A la date du présent Document de Base, les principales caractéristiques des BSA existants sont les suivantes :

Intitulé du plan	Plan n°2	Plan n°3
Date d'Assemblée Générale	27/05/2011	27/05/2011
Date du Conseil d'administration	14/06/2012	14/06/2012
Bénéficiaire de l'attribution	Aster Capital	Gilles-Emmanuel TRUTAT
Nombre total de BSA attribués	230.769	46.150
Nombre d'actions pouvant être souscrites	230.769	46.150
Point de départ d'exercice des BSA	14/06/2012	14/06/2012
Date d'expiration des BSA	31/12/2014	30/06/2014
Prix de souscription des BSA	0 € <sup>(1)</sup>	0,65 €
Prix d'exercice des BSA	6,50 €	6,50 €
Parité d'exercice	1 action par BSA	1 action par BSA
Cessibilité des BSA	Incessibles	Incessibles
Nombre d'actions souscrites	0	0
Nombre de BSA annulés ou caducs	0	0
Nombre total de BSA restants	230.769	46.150
Nombre d'actions pouvant être souscrites	230.769	46.150

(1) Attribution gratuite de BSA faisant suite à la souscription par Aster Capital à une augmentation de capital à hauteur de 1.499.998,50 €.

#### 21.1.4.4. Bons de souscription de parts de créateur d'entreprise

A la date du présent Document de Base, il a été procédé à 14 reprises à l'attribution de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (« **BSPCE** »), dont les principales caractéristiques sont présentées dans le tableau figurant à la section 17.3.

#### 21.1.5. Capital social autorisé

L'Assemblée Générale Mixte du 7 mars 2014 a conféré les délégations de compétence et autorisations suivantes au Conseil d'administration :

Autorisation / Délégation	Durée	Montant nominal maximal
Augmentation de capital par émission, avec maintien du droit préférentiel de souscription, d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société	26 mois	6.000.000 € (1)
Augmentation de capital par émission, avec suppression du droit préférentiel de souscription, d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société conformément à l'article L. 225-136 du Code de commerce, notamment dans le cadre d'une offre au public	26 mois	6.000.000 € (1)
Autorisation d'avoir recours à une offre visée à l'article L. 411-2 II du Code monétaire et financier (placement privé) pour mettre en œuvre la dix-septième résolution	26 mois	20% du capital par période de 12 mois (1)
Autorisation pour fixer le prix d'émission, dans la limite annuelle de 10% du capital social, en cas d'émission réalisée avec suppression du droit préférentiel de souscription	26 mois	-
Autorisation à l'effet d'augmenter le nombre de titres à émettre à l'occasion d'émissions réalisées avec maintien ou suppression du droit préférentiel	26 mois	Dans la limite de 15% du montant initial (1) (plafond applicable à la résolution utilisée)
Augmentation de capital par émission, avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit d'une catégorie de personnes conformément à l'article L. 225-138 du Code de commerce, d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société	18 mois	6.000.000 € (1)
Emission réservée aux salariés adhérents d'un plan d'épargne entreprise, avec suppression du droit préférentiel de souscription, d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société conformément à l'article L. 225-138-1 du Code de commerce	26 mois	2% du capital social (1)
Limitation globale des autorisations d'émission en numéraire	-	6.000.000 €
Emission d'actions de la Société en cas d'offre publique d'échange initiée par la Société, conformément à l'article L. 225-148 du Code de commerce	26 mois	6.000.000 € (2)
Emission d'actions de la Société en rémunération d'apports en nature dans la limite de 10% du capital social, conformément à l'article L. 225-147 du Code de commerce	26 mois	10% du capital
Emission de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, avec suppression du droit préférentiel de souscription, dans le cadre d'un échange de titres financiers	18 mois	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ OPE : 6.000.000 €</li> <li>▪ Hors OPE : 10% du capital</li> </ul>
Attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions aux salariés ou mandataires sociaux	38 mois	400.000 € (3)
Emission de BSPCE, avec suppression du droit préférentiel de souscription conformément à l'article L. 225-138 du Code de commerce	18 mois	400.000 € (3)
Augmentation de capital par incorporation de réserves, primes, bénéfices ou autres	26 mois	-
Autorisation à l'effet de réduire le capital social par annulation d'actions	24 mois	-

(1) Ces plafonds individuels s'imputent sur la limitation globale des autorisations d'émission en numéraire d'un montant de 6.000.000 €.

(2) Il s'agit d'un plafond autonome.

(3) Il s'agit d'un plafond commun de 400.000 € pour les BSPCE et stock options.

### 21.1.6. Information sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option

Conformément aux termes de l'acte de cession conclu le 30 décembre 2013 entre Lucibel et les actionnaires de Procédés Hallier, la Société s'est engagée, sous réserve que ses titres ne soient pas admis avant le 30 juin 2015 à la négociation sur un marché boursier réglementé ou non réglementé, à acquérir ou à faire acquérir par un tiers à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2015, la totalité des actions Lucibel détenues par l'actionnaire majoritaire cédant de Procédés Hallier moyennant le prix de 9,5 euros par action soit 0,7 M€. Par ailleurs, la Société bénéficie d'une promesse de vente de ce même actionnaire exerçable en cas de démission ou de révocation qui prendrait effet avant le 31 décembre 2015.

### 21.1.7. Historique du capital social

Le tableau ci-après présente l'évolution du capital de la Société au cours des trois derniers exercices :

Date	Nature de l'opération	Capital	Prime d'émission ou d'apport	Nombre d'actions créées	Nombre d'actions composant le capital social	Valeur nominale	Capital social
<b>2011</b>							
08/02/2011 21/02/2011	Emission avec maintien du DPS	733.333 €		733.333	2.933.333	1 €	2.933.333 €
15/06/2011 01/10/2011	Emission réservée avec suppression du DPS	791.200 €	4 €	791.200	3.724.533	1 €	3.724.533 €
<b>2012</b>							
09/02/2012 31/05/2012	Emission réservée avec suppression du DPS	537.930 €	5,50 €	537.930	4.262.463	1 €	4.262.463 €
14/06/2012 27/06/2012	Emission réservée avec suppression du DPS	260.469 €	5,50 €	260.469	4.522.932	1 €	4.522.932 €
<b>2013</b>							
01/03/2013	Apport en nature (titres)	386.641 €	6,50 €	386.641	4.909.573	1 €	4.909.573 €
01/03/2013	Emission réservée	93.333 €	6,50 €	93.333	5.002.906	1 €	5.002.906 €
27/03/2013	Emission avec suppression du DPS	615.250 €	6,50 €	615.250	5.618.156	1 €	5.618.156 €
05/06/2013	Emission avec suppression du DPS	200.000 €	6,50 €	200.000	5.818.156	1 €	5.818.156 €
27/06/2013	Réduction - annulation	(9.700 €)	(0,52) €	(9.700)	5.808.456	1 €	5.808.456 €
30/12/2013	Exercice de BSA	55.000 €	4,5 €	55.000	5.863.456	1 €	5.863.456 €
31/12/2013	Emission réservée avec suppression du DPS	391.224 €	9,50 €	391.224	6.254.680	1 €	6.254.680 €
<b>2014</b>							
20/02/2014	Exercice de BSPCE	5.000 €		5.000	6.259.680	1 €	6.259.680 €



Au cours des trois derniers exercices, la répartition du capital a évolué comme suit :

Actionnaires	% de capital			
	Décembre 2010	Décembre 2011	Décembre 2012	Décembre 2013
Etoile Finance et Monsieur Frédéric Granotier	71,3%	46,4%	37,9%	27,4%
Aster Capital	-	-	5,1%	6,9%
Dirigeants et administrateurs	7,8%	10,4%	8,0%	7,4%
Salariés	4,0%	7,0%	3,5%	3,0%
CM-CIC Capital Innovation et Sudinnova	-	-	-	3,2%
Autres actionnaires	16,9%	35,9%	45,3%	52,1%
Actions propres	-	0,3%	0,2%	-
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

## 21.2. ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

### 21.2.1. Objet Social

#### Article 3 – Objet social

La Société a pour objet, en France et à l'étranger :

- la production et le négoce de tous produits et services dans le domaine du développement durable, et notamment, mais non exclusivement, les produits permettant d'améliorer l'efficacité énergétique et de réduire la consommation en ressources naturelles,
- le développement de toute activité industrielle, commerciale ou de service, y compris des activités de recherche et d'ingénierie dans le domaine de l'efficacité énergétique, à toute catégorie de clientèle,
- de prendre, d'acquérir, d'exploiter ou de céder tous procédés et brevets concernant les activités se rapportant à l'un des objets précités,
- le tout directement ou indirectement, par voie de création de sociétés, d'apport, de souscription, d'achat de titres ou droits sociaux, de fusion, d'alliance, d'association en participation ou de prise ou de dation en location ou location-gérance de tous biens et autres droits,
- et généralement, toutes opérations commerciales, financières, civiles, mobilières ou immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'un des objets visés ci-dessus ou à tous objets similaires ou connexes.

### 21.2.2. Conseil d'administration et direction générale

#### Article 13 – Conseil d'administration

La Société est administrée par un Conseil d'Administration composé de trois à dix-huit membres, sous réserve des dérogations prévues par la loi.

Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Les personnes morales administrateurs sont tenues de désigner, pour participer aux délibérations du Conseil d'Administration et, généralement, pour exercer leur mandat d'administrateur, un représentant permanent soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités civiles et pénales que s'il était administrateur en son nom propre. Ce mandat de représentant permanent lui est donné pour la durée de celui de la personne morale qu'il représente ; il doit être renouvelé à chaque renouvellement de mandat de celle-ci.

En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés ou renouvelés dans leurs fonctions par l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires.

Chaque administrateur doit être propriétaire d'une action. Si au jour de sa nomination, un administrateur n'est pas propriétaire de ce nombre d'actions ou si en cours de mandat il cesse d'en être propriétaire, il est réputé démissionnaire d'office s'il n'a pas régularisé sa situation dans un délai de six mois.

#### **Article 14 – Durée des fonctions – Limite d'âge – Remplacement**

La durée des fonctions des administrateurs est de six années expirant à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires ayant statué sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat dudit administrateur.

Les administrateurs sont toujours rééligibles. Le nombre d'administrateurs ayant atteint l'âge de soixante-dix (70) ans ne peut dépasser le tiers des membres du Conseil d'Administration. Si cette limite est atteinte, l'administrateur le plus âgé est réputé démissionnaire d'office.

En cas de vacance d'un ou plusieurs sièges d'administrateur, le Conseil d'Administration peut, entre deux Assemblées Générales, procéder à des nominations à titre provisoire qui seront soumises à la ratification de la plus prochaine Assemblée Générale Ordinaire.

Dans le cas où le nombre d'administrateurs serait inférieur au minimum légal, l'Assemblée Générale Ordinaire devra être convoquée immédiatement par le ou les administrateurs demeurés en fonction à l'effet de compléter l'effectif du Conseil.

L'administrateur nommé en remplacement d'un autre ne demeure en fonction que pendant le temps restant à courir du mandat de son prédécesseur.

#### **Article 15 – Présidence et Secrétariat du Conseil**

Le Conseil élit parmi ses membres un Président personne physique pour une durée qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur. Le Conseil d'Administration peut le révoquer à tout moment.

Le Président du Conseil d'Administration exerce les missions qui lui sont conférées par la loi et, notamment, organise et dirige les travaux de celui-ci, dont il rend compte à l'Assemblée Générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure en particulier que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

Le Président du Conseil ne doit pas avoir atteint l'âge de soixante-dix (70) ans. Lorsqu'il a atteint cet âge, il est réputé démissionnaire d'office.

S'il le juge utile, le Conseil peut nommer, en outre, un Vice-Président dont les fonctions consistent exclusivement à présider les séances du Conseil ou les Assemblées en l'absence du Président. En l'absence du Président et du Vice-Président, le Conseil désigne celui des administrateurs présents qui présidera sa réunion.

Le Conseil peut aussi désigner, en fixant la durée de ses fonctions, un secrétaire qui sera choisi en dehors des administrateurs et des actionnaires. Il est remplacé par simple décision du Conseil.

#### **Article 16 – Délibération du Conseil d'administration**

Le Conseil d'Administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué par la convocation.

Il est convoqué par le Président. Les convocations sont faites par tous moyens et même verbalement. Lorsque la direction générale de la Société n'est pas exercée par le Président, le Directeur Général peut demander à ce dernier de convoquer le Conseil sur un ordre du jour déterminé.

Si le Conseil ne s'est pas réuni depuis plus de deux mois, les administrateurs constituant au moins le tiers des membres du Conseil peuvent demander au Président, lequel est lié par cette demande, de convoquer le Conseil d'Administration sur un ordre du jour déterminé.

Les décisions sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés, chaque administrateur présent ou représenté disposant d'une voix. En cas de partage, la voix du président de séance est prépondérante.

Le règlement intérieur établi, le cas échéant, par le Conseil d'Administration peut prévoir, sauf exceptions prévues par la loi, que sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité les administrateurs qui participent à la réunion du Conseil par des moyens de visioconférence ou de télécommunication conformes à la réglementation en vigueur.

Il est tenu un registre de présence qui est signé par les administrateurs participant à la séance du Conseil d'Administration et qui mentionne le nom des administrateurs ayant participé aux délibérations. Le registre de présence aux séances du Conseil d'Administration doit mentionner, le cas échéant, la participation par visioconférence ou par des moyens de télécommunication des administrateurs concernés.

Les délibérations du Conseil sont constatées par des procès-verbaux établis et signés sur un registre spécial ou sur des feuilles mobiles dans des conditions fixées par les dispositions légales et réglementaires en vigueur. Les personnes habilitées à certifier conformes les copies et extraits des procès-verbaux des délibérations sont déterminées conformément aux dispositions en vigueur.

#### **Article 17 – Pouvoirs du Conseil d'administration**

Le Conseil d'Administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Dans les rapports avec les tiers, la Société est engagée par les actes du Conseil d'Administration même si ces derniers ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve dans ce dernier cas que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des présents statuts suffise à constituer une telle preuve.

Le Conseil d'Administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns. Le Président ou le Directeur Général est tenu de communiquer à chaque administrateur tous les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

Le Conseil d'Administration peut adopter un règlement intérieur précisant les modalités de son fonctionnement. Il dispose également des pouvoirs pour le modifier ou l'abroger.

Le Conseil d'Administration peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son Président soumet, pour avis, à leur examen. Il fixe la composition et les attributions des comités qui exercent leur activité sous sa responsabilité. Il fixe la rémunération des personnes les composant.

#### **Article 18 – Censeurs**

Le Conseil d'Administration peut nommer, sur proposition de son Président, un à cinq censeurs, personnes physiques ou morales choisies parmi ou en dehors des actionnaires. Nul ne peut être nommé censeur s'il est âgé de plus de soixante-dix (70) ans.

Les censeurs sont nommés pour une durée de trois ans et sont rééligibles. Ils sont révocables à tout moment par décision du Conseil d'Administration.

Les censeurs ont pour mission de veiller au respect des statuts. Ils sont convoqués aux réunions du Conseil d'administration. Ils prennent part aux délibérations avec voix consultative uniquement, sans toutefois que leur absence ne puisse nuire à la validité des délibérations du Conseil d'Administration.

Les modalités de rémunération des censeurs sont arrêtées par le Conseil d'Administration, qui peut leur reverser une partie des jetons de présence que l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires a allouée à ses membres. Les censeurs sont tenus aux mêmes obligations de discrétion que les administrateurs.

## **Article 19 – Rémunération des administrateurs**

L'Assemblée Générale Ordinaire peut allouer aux administrateurs en rémunération de leur activité, à titre de jetons de présence, une somme fixe annuelle que cette Assemblée détermine sans être liée par des décisions antérieures. Le Conseil d'Administration répartit librement entre ses membres la somme globale allouée aux administrateurs sous forme de jetons de présence.

Le Conseil d'Administration autorise le remboursement des frais de voyage et de déplacement et des dépenses engagées par les administrateurs dans l'intérêt de la Société.

## **Article 20 – Direction Générale de la Société**

### **20.1. Modalités d'exercice de la direction générale**

La direction générale de la Société est assumée, sous sa responsabilité, soit par le Président du Conseil d'Administration, soit par une autre personne physique, nommée par le Conseil d'Administration et portant le titre de Directeur Général.

Le Conseil d'Administration choisit entre les deux modalités susmentionnées d'exercice de la direction générale toutes les fois que se pose la question du renouvellement ou de la nomination du Directeur Général.

La délibération du Conseil d'Administration relative au choix de la modalité d'exercice de la direction générale est prise à la majorité des administrateurs présents ou représentés. Le changement des modalités d'exercice de la direction générale de la Société n'entraîne pas de modifications des statuts.

### **20.2. Directeur Général**

Si le Conseil d'Administration décide d'attribuer les fonctions de Directeur Général à son Président, lesdites fonctions sont conférées à ce dernier pour la durée de son mandat de Président ou pour la durée restant à courir de ce mandat. Il en va ainsi notamment lorsque cette attribution intervient en remplacement d'un précédent Directeur Général ayant cessé ses fonctions.

Lorsque la direction générale de la Société est assumée par le Président, les dispositions légales, réglementaires ou statutaires relatives au Directeur Général lui sont applicables et il prend le titre de Président-Directeur Général.

Lorsque le Conseil d'Administration choisit la dissociation des fonctions de direction générale et de présidence du Conseil d'Administration, il procède à la nomination du Directeur Général, fixe la durée de son mandat, détermine sa rémunération et, le cas échéant, les limitations de pouvoirs.

Pour l'exercice de ses fonctions, le Directeur Général doit être âgé de moins de soixante-dix (70) ans. Lorsqu'il atteint cette limite d'âge en cours de fonctions, lesdites fonctions cessent de plein droit et le Conseil d'Administration procède à la nomination d'un nouveau Directeur Général.

Le Directeur Général est révocable à tout moment par le Conseil d'Administration. Lorsque le Directeur Général n'assume pas les fonctions de Président du Conseil d'Administration, sa révocation peut donner lieu à dommages-intérêts si elle est décidée sans juste motif.

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au Conseil d'Administration.

Le Directeur Général représente la Société dans ses rapports avec les tiers. La Société est engagée même par les actes du Directeur Général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

### 20.3. Directeurs Généraux Délégués

Sur proposition du Directeur Général, le Conseil d'Administration peut nommer une à cinq personnes physiques au maximum chargées d'assister le Directeur Général et portant le titre de Directeur Général Délégué, dont il détermine l'étendue et la durée des pouvoirs, étant étendu qu'à l'égard des tiers les Directeurs Généraux Délégués disposent des mêmes pouvoirs que le Directeur Général.

Pour l'exercice de leurs fonctions, les Directeurs Généraux Délégués doivent être âgés de moins de soixante-dix (70) ans. Lorsqu'un Directeur Général Délégué atteint cette limite d'âge en cours de fonctions, lesdites fonctions cessent de plein droit et le Conseil d'Administration procède à la nomination d'un nouveau Directeur Général Délégué.

Le ou les Directeurs Généraux Délégués sont révocables à tout moment par le Conseil d'Administration sur proposition du Directeur Général.

En cas de cessation des fonctions ou d'empêchement du Directeur Général, le ou les Directeurs Généraux Délégués conservent leurs fonctions et leurs pouvoirs jusqu'à la nomination d'un nouveau Directeur Général, sauf décision contraire du Conseil d'Administration.

### 20.4. Rémunération

Le Conseil d'Administration fixe le montant et les modalités de la rémunération du Président, du Directeur Général ou du ou des Directeurs Généraux Délégués.

## **21.2.3. Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société**

### **Article 9 – Forme des actions et identification des actionnaires**

Les actions sont émises et libérées dans les conditions prévues par la loi.

Jusqu'à leur entière libération, les actions de la Société revêtent la forme nominative et sont inscrites au nom de leur titulaire dans un compte tenu par la Société. Les actions entièrement libérées sont nominatives ou au porteur, au choix de l'actionnaire. Elles donnent lieu à une inscription en compte dans les conditions et selon les modalités prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

La Société peut demander à tout moment au dépositaire central qui assure la tenue du compte émission de ses titres, dans les conditions légales et réglementaires en vigueur, l'identification des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans les assemblées d'actionnaires ainsi que la quantité de titres détenus par chacun d'eux.

Les actions sont librement négociables sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires. Elles se transmettent par virement de compte à compte.

### **Article 10 – Indivisibilité des actions**

Les actions sont indivisibles à l'égard de la Société. Les copropriétaires d'actions indivises sont représentés aux Assemblées Générales par l'un d'eux ou par un mandataire unique. En cas de désaccord, le mandataire est désigné en justice à la demande du copropriétaire le plus diligent.

Le droit de vote attaché à l'action appartient à l'usufruitier dans les Assemblées Générales Ordinaires et au nu-propiétaire dans les Assemblées Générales Extraordinaires.

### **Article 11 – Droits et Obligations attachés aux actions**

Chaque action donne droit à une quotité, proportionnelle au nombre et à la valeur nominale des actions existantes, de l'actif social, du partage du bénéfice et du boni de liquidation. Les actionnaires ne sont responsables du passif social qu'à concurrence de leurs apports.

La possession d'une action emporte de plein droit adhésion aux statuts de la Société et aux décisions des Assemblées Générales.

Chaque fois qu'il est nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque, les actions isolées ou en nombre inférieur à celui requis ne donnent aucun droit à leurs propriétaires contre la Société, les actionnaires ayant à faire dans ce cas leur affaire personnelle du groupement du nombre d'actions nécessaires.

Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent et chaque action donne droit à une voix au moins.

#### **21.2.4. Modalités de modification des droits des actionnaires**

Néant.

#### **21.2.5. Assemblées générales d'actionnaires**

##### **Article 22 – Assemblées d'actionnaires – Nature des Assemblées**

Les décisions collectives des actionnaires sont prises au cours d'Assemblées Générales Ordinaires ou Extraordinaires, selon la nature des décisions qu'elles sont appelées à prendre.

Les Assemblées Générales Ordinaires sont celles appelées à prendre toutes décisions qui ne modifient pas les statuts. Les Assemblées Générales Extraordinaires sont celles appelées à décider ou autoriser des modifications directes ou indirectes des statuts.

Les délibérations des Assemblées Générales obligent tous les actionnaires, même absents, dissidents ou incapables.

##### **Article 23 – Convocation – Accès aux Assemblées – Représentation**

###### **23.1. Convocation**

Les Assemblées Générales sont convoquées dans les conditions fixées par la loi. Elles sont réunies au siège social ou en tout autre lieu, en France comme à l'étranger, indiqué dans l'avis de convocations.

###### **23.2. Accès aux Assemblées**

Le droit des actionnaires de participer aux Assemblées Générales est subordonné à un enregistrement ou une inscription des actions dans les conditions et délais prévus par la réglementation en vigueur.

###### **23.3 Représentation**

Tout actionnaire peut se faire représenter dans les conditions autorisées par la loi. Il peut également voter par correspondance dans les conditions légales.

Le Conseil d'Administration a la faculté de décider que les actionnaires pourront participer et voter à toute Assemblée par visioconférence ou autre moyen de télécommunication dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur.

##### **Article 24 – Feuille de Présence – Bureau – Procès-verbaux**

A chaque Assemblée est tenue une feuille de présence contenant les indications prescrites par la loi.

Les Assemblées sont présidées par le Président du Conseil d'Administration, ou en son absence par le Vice-Président, ou en son absence par un membre du Conseil d'Administration spécialement délégué à cet effet par le Conseil. A défaut, l'Assemblée désigne elle-même son Président.

En cas de convocation par les Commissaires aux Comptes, par un mandataire de justice ou par les liquidateurs, l'Assemblée est présidée par celui ou par l'un de ceux qui l'ont convoquée.

Les deux membres de l'Assemblée présents et acceptant qui disposent du plus grand nombre de voix remplissent les fonctions de scrutateurs. Le bureau ainsi constitué désigne un secrétaire de séance qui peut être pris en dehors des membres de l'Assemblée.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

#### **Article 25 – Quorum**

Les Assemblées Générales Ordinaires, Extraordinaires ou Spéciales, statuent dans les conditions de quorum et de majorité prescrites par la loi.

#### **21.2.6. Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle**

Néant.

#### **21.2.7. Franchissement de seuils**

##### **Article 12 – Franchissement de seuils**

Toute personne physique ou morale agissant seule ou de concert qui vient à posséder un nombre d'actions ou de droits de vote représentant plus de l'un des seuils fixés par la loi doit respecter les obligations d'information prévues par celle-ci dans le délai imparti. La même information est également donnée lorsque la participation en capital ou en droits de vote devient inférieure aux seuils légaux.

A défaut d'avoir été déclarées dans les conditions ci-dessus, les actions excédant la fraction qui aurait dû être déclarée sont privées de droit de vote dans les conditions prévues par les dispositions du Code de commerce.

#### **21.2.8. Stipulations particulières régissant les modifications du capital**

Néant.

## 22. CONTRATS IMPORTANTS

A l'exception du contrat décrit ci-après, la Société n'a pas conclu de contrats significatifs au cours des deux dernières années autres que ceux conclus dans le cours normal des affaires.

**Contrat de sous-traitance industrielle (*Manufacturing Services Agreement*) conclu le 1<sup>er</sup> juillet 2013 avec Flextronics Telecom Systems (« Flextronics »), groupe américain reconnu dans le domaine de la sous-traitance industrielle (n°2 mon dial)**

Ce contrat, d'une durée initiale de deux ans, renouvelable par tacite reconduction pour des périodes successives d'un an, a pour objet la sous-traitance par Lucibel à Flextronics de la fabrication et de l'assemblage des produits conçus et développés par Lucibel ainsi que de l'approvisionnement et du stockage des composants et accessoires nécessaires à ces fabrications.

Les principaux termes de ce contrat sont décrits ci-après :

- Non-divulgence de la propriété intellectuelle de Lucibel sur le design des produits finis fabriqués et assemblés par Flextronics ;
- Engagements par Flextronics des achats de composants et accessoires et des coûts de main d'œuvre nécessaires à la fabrication et à l'assemblage des produits, sur la base d'un plan de production prévisionnel ;
- Négociation trimestrielle des prix d'achat des produits fabriqués et assemblés par Flextronics, exprimés en dollars américains, pour prise en compte notamment de l'évolution des conditions du marché et des autres facteurs de coût ;
- Garantie de 12 mois à compter de la date de facturation sur les produits fabriqués par Flextronics et engagements de ce sous-traitant sur la mise en place de contrôles qualité.



**23.      INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS  
ET DECLARATIONS D'INTERETS**

Sans objet.

## **24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC**

Des exemplaires du présent Document de Base sont disponibles sans frais au siège social de la Société, 3 Place Louis Renault - 92500 Rueil Malmaison, ainsi qu'en version électronique sur le site de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)) et sur celui de la Société (<http://www.lucibel.com>).

Les statuts, procès-verbaux des assemblées générales et autres documents sociaux de la Société, ainsi que les informations financières historiques et toute évaluation ou déclaration établie par un expert à la demande de l'émetteur devant être mis à la disposition des actionnaires conformément aux dispositions légales et réglementaires peuvent être consultés sans frais au siège social de la Société.

A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé de NYSE Euronext à Paris, l'information réglementée au sens des dispositions du règlement général de l'AMF sera également disponible sur le site Internet de la Société (<http://www.lucibel.com>).

## **25.      INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS**

Toutes les participations de la Société sont présentées au chapitre 7 « Organigramme ».

## 26. GLOSSAIRE

### **Alimentation électrique**

L'alimentation électrique désigne un ensemble de systèmes capables de fournir de l'électricité aux appareils fonctionnant avec cette énergie. Les alimentations ont des caractéristiques en courant, en tension et en fréquence.

### **Angle d'ouverture**

L'angle de diffusion d'une source lumineuse indique l'angle qu'elle permet d'éclairer. Un angle fermé (par exemple 30°) éclaire une surface limitée et convient bien à l'éclairage des petites surfaces. Un grand angle de diffusion est nécessaire pour éclairer une surface plus importante.

### **CFL (*Compact Fluorescent Light*)**

Acronyme signifiant et désignant les lampes fluo-compactes, parfois appelées « lampes basse consommation ». Issues de la technologie des tubes fluorescents mais dans un format destiné à remplacer les ampoules à incandescence traditionnelle, ces lampes sont essentiellement diffusées auprès des particuliers compte tenu des inconvénients qu'elles présentent pour un usage professionnel : latence à l'allumage, sensibilité aux cycles d'extinction-allumage, rendu des couleurs perfectible, flux lumineux diffus non adapté à l'éclairage d'accentuation...

### **Courbe photométrique**

Visualisation de la répartition des intensités lumineuses généralement présentée sous forme de diagramme en coordonnées polaires.

### **DALI (*Digital Addressable Lighting Interface*)**

DALI est un protocole ouvert développé et soutenu par différents constructeurs de ballasts électroniques, qui permet de gérer une installation d'éclairage par l'intermédiaire d'un bus de communication à deux fils qui commande l'allumage, l'extinction et la variation de l'éclairage. La norme DALI garantit l'interchangeabilité des produits des différents constructeurs.

### **DEEE**

Le déchet d'Équipement Électrique et Électronique (abréviation DEEE) est le déchet d'un équipement fonctionnant grâce à des courants électriques ou des champs électromagnétiques, c'est-à-dire, tous les équipements fonctionnant avec une prise électrique, une pile ou un accumulateur. Les éclairages en font partie.

### **Dimmable**

Anglicisme désignant la capacité à faire varier l'intensité lumineuse d'une source ou un luminaire grâce une commande de type variateur. Cette fonctionnalité doit être prévue dès la conception du produit car elle influe sur le choix des composants.

### **Directive Basse Tension 73/23/CEE**

Directive européenne imposant un certain nombre de règles sur la sécurité électrique des luminaires (EN60598-1 (Conditions générales), EN60598 2-1 (Luminaires fixes à usage général) et EN60598 2-2 (luminaires encastrés).

### **Directive RoHS 2006/95/CE**

La directive européenne RoHS (*Restriction of the use of certain Hazardous Substances in electrical and electronic equipment*) limite l'utilisation de certaines substances dangereuses dans les équipements électriques et électroniques : plomb, mercure, cadmium, chrome hexavalent, polybromobiphenyles (PBB), polybromodiphenylethers (PBDE).

### **Downlight**

Luminaire généralement encastré dans un faux-plafond et dont le flux lumineux est orienté vers le bas.

### **Durée de vie (d'une lampe)**

Durée pendant laquelle la moitié des lampes va fonctionner ou au terme de laquelle il ne restera plus que 70% du flux lumineux initial. Un remplacement systématique des lampes est alors nécessaire pour retrouver les niveaux d'éclairement requis.

**Efficacité lumineuse (ou efficacité énergétique)**

Elle indique le rapport entre le flux lumineux exprimé en lumens (lm) et la puissance électrique absorbée par la lampe exprimée en watt (W) soit lm/W. Les termes d'efficacité énergétique ou de rendement sont parfois utilisés avec une signification similaire.

**EMS (*Electronic Manufacturing Services*)**

Cette appellation désigne des acteurs de l'industrie électronique proposant des services de sous-traitance d'assemblage à destination des concepteurs de produits électroniques. Certains de ces EMS ont atteint une envergure mondiale en ayant bénéficié de l'externalisation par les grands constructeurs informatiques de leurs activités de fabrication et d'assemblage.

**Faisceau**

Lumière dirigée dans l'angle d'ouverture : intensif (autour de 10°), moyen (autour de 30°), extensif ou large (autour de 60°).

**LED (*Light-Emitting Diod*)**

Une LED, ou diode électroluminescente, est un composant électronique qui émet de la lumière quand il est traversé par un courant électrique. Les propriétés de l'électroluminescence dans les semi-conducteurs ont été découvertes en 1922 puis industrialisées à partir des années 60 sous la forme de diodes de couleur. Mais ce n'est qu'au début des années 2000 que les LED de forte puissance et les LED blanches sont apparues, grâce à d'importants efforts de R&D des acteurs du secteur, avec l'ambition de remplacer toutes les autres technologies existantes pour l'éclairage général. En effet les LED se distinguent par une efficacité lumineuse élevée et qui continue de s'améliorer, une durée de vie pouvant atteindre 50.000 heures, un indice de rendu des couleurs élevé, un allumage immédiat, une insensibilité aux cycles d'allumage-extinction et une grande facilité d'intégration compte tenu de leur petite taille.

**LiFi (*Light Fidelity*)**

Le LiFi est une technologie de communication sans fil basée sur l'utilisation d'une partie de la lumière visible. Contrairement au WiFi qui utilise la partie radio du spectre électromagnétique, le LiFi utilise le spectre optique. Le principe du LiFi repose sur l'envoi de données par la modulation d'amplitude des sources de lumière selon un protocole bien défini et standardisé, et autorise des communications sans fil jusqu'à une dizaine de mètres.

**Lumen (lm)**

Unité de mesure du flux lumineux, autrement dit de la quantité de lumière produite par une source ou un luminaire.

**Luminaire**

Désigne un appareil d'éclairage servant à répartir, filtrer ou transformer la lumière produite par une source lumineuse, qui peut être indépendante du luminaire pour pouvoir être remplacée en cas de défaillance, ou intégrée de manière définitive au luminaire.

**Luminance (candela par mètre carré : cd/m²)**

Intensité lumineuse produite ou réfléchie par une surface donnée. Elle permet d'apprécier l'éblouissement.

**Lux (lx)**

Quantité de lumière atteignant une surface délimitée d'un mètre carré.

**OEM**

Un fabricant d'équipement d'origine (FEO, ou en anglais OEM, *Original Equipment Manufacturer*) est, dans l'industrie informatique ou électronique, un fabricant de produits ou sous-ensembles qui sont ensuite intégrés dans un autre produit et sous une autre marque. Dans le secteur de l'éclairage, cela désigne en particulier les produits fabriqués par une société mais commercialisés sous la marque et la responsabilité d'une autre société.

### **OLED (*Organic Light-Emitting Diode*)**

Une OLED est une diode électroluminescente organique, qui désigne un composant capable de produire de la lumière et constitué d'une superposition de plusieurs couches de matières organiques entre deux électrodes dont l'une (au moins) est transparente. L'usage à des fins d'éclairage est encore peu développé compte tenu d'un coût de fabrication élevé et d'une efficacité lumineuse encore modeste. La technologie OLED est principalement utilisée dans le domaine des écrans plats, la propriété électroluminescente de l'OLED permettant d'éviter l'introduction d'un rétroéclairage ce qui confère à l'écran une épaisseur moindre.

### **Puissance électrique**

Exprimée en watts (W), la puissance absorbée (ou consommée) est la quantité d'énergie consommée par la lampe et son appareillage.

### **Recyclage des LED**

Une lampe à LED est presque entièrement recyclable. Les éclairages à LED hors d'usage entrent dans la catégorie des déchets DEEE (déchets d'équipements électriques et électroniques) et ne doivent pas être jetés avec les ordures ménagères. En revanche les lampes usagées peuvent être directement déposées dans un meuble de collecte en libre accès, comme pour les piles, car elles ne contiennent ni mercure ni poudre fluorescente au contraire des ampoules fluo compactes.

### **Rendement de la lampe**

La lumière émise par la lampe constitue le flux lumineux exprimé en lumen (lm). Le rendement de la lampe, appelé aussi efficacité lumineuse, est la quantité de lumière produite par rapport à l'énergie électrique consommée par la lampe.

### **Rendement de l'appareil d'éclairage**

Lorsqu'un réflecteur est mis autour de la lampe, il y a obligatoirement de l'énergie rayonnante absorbée. En contrepartie, l'intensité lumineuse est plus grande là où la lumière est concentrée par le réflecteur. Cette transformation photométrique se traduit par un rendement R qui est égal au quotient du flux sortant du luminaire par rapport au flux de la lampe :

$$R\% = (\text{Flux luminaire} / \text{Flux lampe}) \times 100$$

Inférieur à 100, ce rendement global à lui seul ne constitue pas toujours une donnée suffisante car il ne renseigne pas sur l'intensité de la lumière projetée, ni sur sa répartition (angle de diffusion).

### **Rendement utile**

C'est le quotient du flux lumineux tombant sur la surface utile à éclairer (S) par rapport au flux de la lampe :

$$R \text{ utile} = (\text{Flux tombant sur S} / \text{Flux de la lampe}) \times 100$$

Cette notion est intéressante en particulier pour des éclairages directs localisés car elle caractérise les performances du luminaire par rapport à l'application concernée.

### **Retrofit**

Ce terme d'origine anglaise désigne une pratique consistant à échanger des pièces obsolètes par des technologies plus récentes, ou à ajouter de nouvelles technologies ou fonctions à des systèmes plus anciens. Dans l'éclairage il correspond au remplacement de sources traditionnelles par des sources ou luminaires LED tout en maintenant la configuration de l'installation existante.

### **SSL (*Solid-State Lighting*)**

Famille de technologies d'éclairage qui repose sur l'utilisation de matériaux solides pour produire de la lumière comme les LED et les OLED, par opposition à la famille des technologies gazeuses (lampes à incandescence, fluorescentes et HID).

### **Température de couleur (Kelvin)**

C'est la couleur apparente d'une source lumineuse mesurée en Kelvin (K). La température de couleur permet de classer les lampes : lumière chaude (à dominante orangée) < 3.000K, lumière intermédiaire = 4.000K, lumière froide (à dominante bleue) > 5.000K

### **UGR (*Unified Glare Rating*)**

Norme européenne actuelle pour l'évaluation de l'éblouissement d'inconfort d'une installation intérieure. Selon la Commission Européenne de Normalisation (CEN), l'UGR est déterminé en appliquant une

méthode simplifiée utilisant les tableaux UGR. On distingue au total 8 classes (UGR = 10, 13, 16, 19, 22, 25, 28 et 31). Plus faible est la valeur d'UGR, plus faible est l'éblouissement, meilleur est le confort visuel de l'installation.

**Watt (W)**

Unité de mesure de la puissance électrique.